Нацыянальная
ЭКАНАМІЧНАЯ ГАЗЕТА

№ 13 (171)
27 сакавіка 1996 г.
Выходзіць са снежня 1992 г.
Кошт у розніцу 5000 руб.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГАЗЕТА ✲ NATIONAL ECONOMIC GAZETTE

ВИЗИТЫ

МВФ интересуется нашим платежным балансом

В Минске находится миссия Международного валютного фонда. В программе визита встречи и переговоры с руководством министерств, Национального банка, Верховного Совета республики по вопросам платежного баланса, ситуации на валютном рынке, кредитной политики, проблемам банковской системы и др. Кроме этого, члены миссии МВФ намерены обсудить состояние промышленного производства, перспективы его развития на 1996 год, а также вопросы приватизации, зарплаты, трудоустройства.

Миссия пробудет в Беларуси до 28 марта.

ФРГ – Беларусь: сотрудничество продолжается

С 19 по 22 марта 1996 г. в Минске с визитом находилась делегация Министерства труда и социального порядка Германии. В ходе его был подписан протокол о намерениях по сотрудничеству между двумя министерствами на 1996 г. В нем стороны подтвердили стремление к продолжению сотрудничества по приданию за счет определенных мероприятий в области труда социальной направленности экономическим реформам в Республике Беларусь. В качестве основных направлений определены реформа службы занятости, преобразование системы охраны труда и совершенствование системы социального партнерства в Беларуси. В заключение визита немецкая делегация посетила модельный центр занятости в г.Борисове, помощь в техническом оснащении которого оказана немецкой стороной.

Александр РУМАК,
помощник министра труда Республики Беларусь

СИТУАЦИЯ

Паводок. Движение ограничено

С целью сохранения во время весенней распутицы мостов, искусственных сооружений, дорожных насыпей и дорог Министерство архитектуры и строительства приняло решение ограничить движение грузовых автомобилей и других транспортных средств с 25 марта по 30 апреля.

Так, нагрузка на ось при проезде по дорогам I категории (магистрали) не должна превышать 9 тонн, II—III категорий (дороги с интенсивным движением легкового и пассажирского транспорта) — 8 тонн, IV категории (дороги районного значения) — 5 тонн.

Ограничение, по словам начальника Главного управления строительства и эксплуатации автомобильных дорог Минстройархитектуры Виталия Денисенко, не распространяется на маршрутные автобусы, осуществляющие пассажирские перевозки; автомобили, перевозящие медицинские препараты и продукты с ограниченным сроком хранения, а также семена для проведения посевной кампании. Пропуск других транспортных средств, превышающих установленные осевые нагрузки, будет санкционироваться специальными разовыми разрешениями руководителей местных дорожно-эксплуатационных организаций. Возможно, некоторые участки дорог, в случае их активного разрушения, на время весеннего паводка будут закрываться вообще.

Владимир ХРАМЕНКОВ,
пресс-центр Министерства архитектуры и строительства

ВЫСТАВКИ

“Мінскі кірмаш” как средство интеграции...

Очередной, 12-й по счету, “Мінскі кірмаш” открывается 3 апреля в выставочном комплексе “Минскэкспо”. Более сотни экспонентов из 11 стран представят здесь товары народного потребления и оборудование для их производства.

Проведение в столице Беларуси международных универсальных ярмарок стало доброй традицией, которая поддерживается эффективностью этого мероприятия — все более значительным количеством заключенных договоров и проданных товаров. Как сообщили на пресс-конференции организаторы — представители выставочного общества “Экспофорум”, наблюдается явный рост интереса к “кірмашу” со стороны зарубежных участников. Так, Болгария нынче выставляет, по сути, целую коллективную экспозицию. При этом большинство экспонентов не посредники, а предприятия — производители продуктов питания, парфюмерии, телефонных станций и аппаратов и многого другого.

Вообще, усиливать “коллективный” подход — принципиальная позиция организаторов. По их мнению, это помогает лучше решать проблемы целых отраслей. Планируется подобный болгарскому, но, естественно, более “весомый” десант россиян на осенний “кірмаш”. Но и сейчас их доля будет значительной. Замечено, что примерно 60% участников таких выставок — постоянные.

Кроме ближайших соседей из стран СНГ и Балтии, впервые в этом году приедут в Минск представители Швейцарской центральной организации по развитию торговли (ОСЕЦ). Они хотят изучить возможные варианты поставки и сбыта продукции, найти деловых партнеров. Предложения ОСЕЦ нашим предпринимателям — представительские, экспортно-консультационные услуги, помощь по организации участия в зарубежных выставках...

Любопытной окажется для специалистов и экспозиция консультационного института картофеля и лука Нидерландов (“НИВАА”).

Что касается Беларуси, то ее потенциал будет представлен крупнейшими и авторитетными предприятиями и фирмами: ПО “Гомсельмаш”, могилевским ПО “Химволокно”, Минским электромеханическим заводом, ЗАО “ПУШЕ”, ПКО “АМИК-О”, ИП “Белфорест”, брокерским домом “Атлант-М” и многими другими.

Всего экспозиция ярмарки насчитывает 17 направлений: одежда, обувь, ткани, ювелирные изделия, аудио-, видеотехника, хоз- и канцтовары, осветительное оборудование, автомобили, запчасти, приусадебная техника, предметы декоративного оформления интерьера и т.п.

Особенность “Мінскіх кірмашэй” — их ярмарки в ярмарке, иначе говоря, — тематические мини-выставки. Как объяснил генеральный директор ВО “Экспофорум” А.Савин, проведение отдельной ярмарки — дело дорогое и рисковое, а “проект в проекте” позволяет развивать все темы. Так, новые и впервые звучащие нынче “краски” — две специализированные выставки “Музыка” и “Кожемяка”. Например, цель второй — помочь “подняться” когда-то сильной отечественной кожевенной промышленности, ныне многократно снизившей объемы производства. Заинтересованность проявили и российские коллеги, испытывающие такие же трудности и надеющиеся совместно с белорусами найти выход.

В целом, организаторы подчеркивали свое стремление к тому, чтобы “Мінскі кірмаш” все более становился оптовой ярмаркой, “сводящей” воедино производителей, продавцов и покупателей, и содействующей интеграции белорусской экономики с экономиками стран СНГ.

Ирина ЖУКОВА

Как будем платить налоги в 1996-м году?

Редакция “НЭГ”, Союз налогоплательщиков Беларуси и агентство экономической информации “Экоинформ”

3 апреля проводят

очередной семинар

по разъяснению нового налогового законодательства. Каждому участнику семинара будет выдан пакет документов, включающий новое налоговое законодательство, последние документы по бухучету и книга Игоря Ковалевича “Бартер”.

Семинар пройдет в актовом зале института Белпроект (Минск, пр-т Машерова, 23, корп.1, 2-й этаж) с 10 до 17 часов.

Вход по копиям платежек.

Стоимость участия одного человека — 399 тысяч рублей (с пакетом документов и обедом). Деньги переводятся на р/с 3012003532009 в “Белвнешэкономбанке”, код 0226, получатель — “Экоинформ”.

Телефоны для справок: (0172) 31-70-56, 26-97-87, 23-06-47.

Напоминаем: некоторые телефонные номера в Минске стали семизначными. В этом случае перед шестизначным номером надо набирать “2”.

❑

В “Книжный киоск

”Нацыянальнай эканамічнай газеты” скоро поступит журнал “Человек и экономика”, в котором опубликовано новое налоговое законодательство —

“Налоги-96”

Стоимость одного номера — 50.000 рублей.

При необходимости пересылки почтой сумма оплаты увеличивается на 10.000 рублей за каждый экземпляр. При этом в платежном поручении не забудьте указать свой точный почтовый адрес.

Желающие могут перевести указанную сумму на расчетный счет: 3012202180017, код 764 МФО 153001, в гордирекции Белбизнесбанка, г.Минск, получатель — ЗАО “Белбизнеспресс”.

Получают их по предъявлении копии платежного поручения в редакции (220048, г.Минск, пр-т Машерова,23, корп.2, комн.630).

Реализацией выпуска занимается также редакция журнала. Его реквизиты: 3012203820009 в КБ “Профбанк” в г.Минске, код 725, МФО 153001, получатель — редакция журнала “Человек и экономика”.

ОФИЦИАЛЬНО

О среднемесячной заработной плате рабочих и служащих

Министерство статистики и анализа Республики Беларусь сообщает, что средняя заработная плата рабочих и служащих в феврале 1996 года составила 1009070 рублей (в январе была 1017271 рубль). В январе—феврале 1996 года она составила 1054252 рубля и возросла по сравнению с соответствующим периодом прошлого года в 2,6 раза.

ОТ СРЕДЫ

СОБЫТИЯ
ФАКТЫ
МНЕНИЯ

ДО СРЕДЫ

СЕМИНАРЫ

Наш "девятитысячник" — для всех железных дорог СНГ

В столице состоялся информационно-технический семинар для специалистов железных дорог стран СНГ. Представители 17 дорог бывшего СССР, в т.ч. и из Беларуси, ознакомились с новой продукцией, рожденной совместными усилиями отечественных СП "IBA", НВФ НИИ ЭВМСервис, НИИ ЭВМ и Минского ПО вычислительной техники, — вычислительным комплексом на базе ЭВМ МИНСК 9000 с разветвленной системой телекоммуникаций. По сути это знаменитый айбиэмовский девятитысячник, адаптированный к нашим условиям с помощью современных средств программного обеспечения.

Новая машина на порядок — в сравнении с ныне используемыми — ускорит решение возникающих перед железнодорожниками проблем. Это было доказано на реальных задачах Белорусской железной дороги. Съехавшиеся в Минск специалисты могли воочию на стендовых демонстрациях удостовериться в неоспоримых преимуществах новинки.

Конечно, разработчики организовали и провели семинар с целью ознакомить с техникой потенциальных покупателей. Их внимание, кстати, привлекли и "сопутствующие" достоинства новинки: значительное снижение потребления ею электроэнергии, уменьшение ее размеров и большей неприхотливости (этой машине не нужна т.н. принудительная вентиляция, специально оборудованное помещение). И хотя изготовители гарантируют сервисное обслуживание комплекса сколь угодно долго, они уверены, что больших усилий для поддержания работоспособности не потребуется благодаря высокой надежности оборудования.

Организаторы семинара показали участникам целое семейство различных моделей комплекса МИНСК 9000, рассчитанных на различные запросы. И хотя подобная техника во всем мире достаточно дорога, "наша" все-таки вчетверо дешевле, чем американский аналог.

Соб.инф.

КОНТАКТЫ

Сотрудничаем с Саксонией

Тесные контакты установились между Белорусским союзом предпринимателей, Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей и ВВО (Общество по образованию и консультированию для Восточной Европы ФРГ (Саксония). Участие в семинарах, стажировка белорусских специалистов различных народнохозяйственных отраслей на предприятиях и в учебных центрах Германии давно стали традицией в сотрудничестве этих организаций. Группе работников торговых предприятий, например, с 8 по 20 апреля с.г., будет предоставлена возможность пройти стажировку в г.Дрездене, где они смогут ознакомиться с условиями работы крупно- и мелкооптовых баз, завязать взаимовыгодные отношения. В сентябре—октябре поучиться у немецких коллег, как вести свое дело, смогут руководители предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции.

В Германии, в свою очередь, хотят знать о тех преобразованиях, которые происходят в нашей стране, трудностях, с которыми мы сталкиваемся, о жизни людей нашей республики. Такую "просветительскую" работу целенаправленно ведет Белорусский союз предпринимателей и Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей.

Президент БСП Владимир Карягин приглашен руководством ВВО на рабочий семинар с немецкими предпринимателями 19—24 марта, где он выступит с циклом лекций по актуальным вопросам развития экономики Республики Беларусь. Наших немецких партнеров интересуют многие вопросы: экономическое положение в стране; тенденции развития, пути перехода к свободному рынку; налоговая система в РБ; гарантии инвестиций для иностранных предприятий; правовые условия для создания совместного предприятия либо филиала инофирмы.

В рамках семинара пройдет конференция Федерального союза немецких предпринимателей по вопросам внешнеэкономической деятельности. В Кельне и Бонне состоятся деловые переговоры с руководителями германских предпринимательских союзов о путях укрепления партнерских связей и взаимовыгодного сотрудничества.

Валентина МАРТИНОВИЧ

Есть проблемы — надо обсудить

28—29 марта Минвнешэкономсвязи совместно с Белорусским государственным экономическим университетом проводит международную научно-практическую конференцию "Проблемы развития внешнеэкономических связей Республики Беларусь". К участию приглашены ученые Академии наук, Института экономики, представители зарубежных посольств, ряда министерств и организаций республики.

Дополнительную информацию можно получить в МВЭС по тел. **20-85-53.**

ЮНКТАД поможет провести конференцию

Завершилось пребывание в Беларуси регионального координатора ЮНКТАД г-на Йорга Симона, оказавшего МВЭС консультационную помощь в подготовке Международной конференции по инвестициям.

В ходе визита была достигнута договоренность о том, что ЮНКТАД примет участие в этом форуме, а также окажет консультационные услуги и помощь в работе с иностранными участниками. Г-н Симон сообщил, что такие организации, как ЕБРР и Всемирный банк, также готовы принять в ней участие и выступить с докладами.

Налоговые инспекторы учатся в США

Двенадцать служащих белорусских органов налоговой инспекции обучаются в США методам финансовых расследований. Курсы проходят в Федеральном центре подготовки работников правоохранительных органов в Глинко (штат Джорджия). Занятия посвящены борьбе с теми, кто уклоняется от уплаты налогов, наловчился отмывать деньги, занимается банковским и электронным мошенничеством.

В роли инструкторов выступают сотрудники отдела криминальных расследований внутренней службы доходов США. Финансирует учебу правительство США из средств, выделенных по статье "Акт в поддержку свободы".

Взяли пример с "верхов"

По инициативе могилевского руководства ПО "Химволокно" в Москве состоялось совместное совещание представителей белорусских производителей химических волокон и нитей и российских потребителей этой продукции. Разговор шел о том, как увеличить поставки отечественной продукции на соседний рынок, активизировать хозяйственные связи. Остро стояли вопросы о защите своих производителей от ввоза товаров легкой промышленности, о ценах на выпускаемые изделия и их конкурентоспособности, об увеличении использования химического сырья вместо натурального и т.д.

В подписанном по итогам встречи протоколе намечено выработать конкретные мероприятия по расширению межведомственной кооперации между партнерами из двух наших стран.

Виктор АЗАРОВ

Пригодился белорусский опыт

Похоже, белорусским опытом перевода телефонных разговоров на повременную оплату всерьез заинтересовались в России: к подобной форме расчета здесь подготовлены первые 5 млн. номеров, о чем средствам массовой информации сообщил министр связи РФ В.Булгак. Из 17,8 млн. телефонных номеров в местных сетях страны необходимой аппаратурой также оснащены 5 млн., из них 3 млн. — в московской городской сети. Повременная система оплаты разговоров, в чем, в частности, уже убедились белорусские связисты, существенно снижает и выравнивает нагрузку на сеть АТС.

Федор ЗАЯЦ

ОФИЦИАЛЬНО

Утвержден новый состав коллегии

Постановлением Кабинета Министров N 178 от 6 марта 1996 г. утверждена коллегия Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь в составе В.С.Леонова (председатель), Д.Д.Руцкого, А.В.Зеневича, И.П.Шаколо, В.А.Кулебы, Ф.Ф.Минько, И.Ф.Аверченко, М.И.Петрашкевича, Т.В.Дегтяревой, В.А.Шаршунова, В.А.Романова, В.С.Антонюка, К.К.Дягилева, А.А.Булыни, М.В.Дражина.

Постановление Совета Министров БССР N 134 от 19 апреля 1991 г. об утверждении прежнего состава коллегии Минсельхозпрода признано утратившим силу.

ПРЕДПРИЯТИЕ И РЫНОК

"Гомельстекло" не ждет помощи от государства

Продав пакет акций российскому "Газпрому", акционерное общество "Гомельстекло" рассчитывает получить средства для завершения строительства линии по производству полированного стекла. С российским партнером уже достигнута предварительная договоренность.

Новая продукция гомельчан будет соответствовать мировым стандартам качества. Сегодня интерес к ней проявляют фирмы из дальнего зарубежья, предприятие имеет заказы на поставку 10 млн.кв.м стекла на сумму 25 млн.долл. Это половина планируемого годового объема производства.

Общая стоимость строительства линии составляет 120 млн.долл. Крупнейший на территории Беларуси пусковой объект возводится без привлечения государственных источников финансирования: "Гомельстекло" провело две эмиссии акций, в ходе которых было получено свыше 80% необходимой суммы.

Владислав ПЛАТУН

Такси по безналичному расчету

Столичное предприятие "Автотаксосервис" (бывший второй таксопарк) начало предоставлять предприятиям, фирмам, организациям возможность пользоваться услугами такси по безналичному расчету. Достаточно лишь приобрести у таксопарка специальные талоны, чтобы ими рассчитываться за проезд. Машину в удобное для клиента время можно вызвать по телефону или же "взять" ее на любой стоянке. Первый опыт такой работы отлично зарекомендовал себя. Есть сведения, что некоторые предприятия-заказчики всерьез задумались над тем, чтобы отказаться от содержания собственных автомобилей и полностью перейти на использование такси по талонной системе.

Два десятка машин "Автотаксосервиса" уже переоборудованы для работы с клиентами, которые могут расплачиваться за проезд по кредитным карточкам "Мастер-Кард" и "Виза".

Татьяна СМИРНОВА

ПРАВО

Преступника границы не пугают

Принятое российской Думой постановление о денонсации Беловежских соглашений никак не отразилось на ритме работы минской штаб-квартиры Содружества. Едва завершилось многодневное заседание одной комиссии экспертов, как на смену им 19 марта из всех стран СНГ прибыли руководители и сотрудники прокуратур, министерств юстиции и внутренних дел, правоведы, чтобы коллективными усилиями доработать и согласовать новые проекты документов, открывающих возможности для расширения и укрепления сотрудничества в борьбе с преступностью.

Три дня эксперты напряженно работали над проектами трех типовых договоров между государствами — членами СНГ о выдаче преступников, о передаче осужденных к лишению свободы для дальнейшего отбывания наказания, о передаче лиц, страдающих психическими расстройствами, для проведения принудительного лечения. Рассмотрены также изменения и дополнения в минскую Конвенцию о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам, подписанную главами государств в январе 1993 года.

Пресс-служба ИС СНГ

"Породнились" разбойник с мошенником

Они, правда, и так родственнички с незапамятных времен, потому и именуются добропорядочными гражданами одинаково: преступники. Но некоторое сближение все же произошло. При небольшом общем падении зарегистрированной или выявленной преступности в январе—феврале этого года (на 6% по сравнению с аналогичным периодом 1995г.), разбоев стало на 14,1% больше, случаев хулиганства на 5, а мошенничества — аж на 146,8%! "Подросли" также численность групповых преступлений, взяточничество и хищения в особо крупных размерах в сфере экономики (на 37% больше, чем в январе—феврале 1995г.).

Что и говорить, криминальный мир становится "интеллигентнее" и "интеллектуальнее". Впрочем последнее в этой среде всегда ценилось выше грубой "работы".

Любопытен и социально-демографический портрет современного вора в широком смысле этого слова: несовершеннолетние — 11%, женщины — 20%. Почти каждый третий на момент совершения преступления нигде не работал и не учился. 15% преступлений от общего их числа совершено нетрезвыми людьми.

К сожалению, процент раскрываемости преступлений гораздо скромнее приведенных выше цифр в январе—феврале 1996г., он составил 60 против 56 в январе—феврале 1995г.

НОВОСТИ ООН

Готовится новый отчет

Впервые в прошлом году Беларусь подготовила и обнародовала Национальный отчет по человеческому развитию. Таковые ООН выпускает уже более пяти лет. В ежегодных отчетах анализируются состояние и проблемы человеческого развития, макро- и микроэкономическая политика стран мира, реформирование социальной сферы, разработка национальных стратегий по преодолению кризисов, пути выхода из них с минимальными социальными потерями.

В Беларуси уже создана рабочая группа по подготовке Отчета N 2. В нее вошли профессор Политехнической академии И.Иодо (руководитель группы), зам.министра статистики и анализа Г.Гасюк, академик—секретарь отделения гуманитарных наук АН РБ Г.Лыч, а также сотрудник представительства ООН/ПРООН в Беларуси Ю.Мисников.

Всем миром против нищеты

1996 год провозглашен Международным годом борьбы за ликвидацию нищеты. Генеральный секретарь ООН Бутрос Гали представил трехступенчатый план широкомасштабной борьбы за ликвидацию нищеты. В системе ООН практически каждое агентство, фонд и программа внесут свой вклад в достижение этой задачи. При Административном комитете по координации и Комитете по положению женщин создаются специальные рабочие органы для координации работы в сфере основных социальных служб, полной занятости населения и экологически устойчивого развития.

"Бизнес-партнер" напоминает...

В N 12 под этой рубрикой (с. 22 — 23) "НЭГ" опубликовала предложения фирм Турции отечественным предпринимателям о взаимовыгодном сотрудничестве . К сожалению, в публикации отсутствует номер контактного телефона. Сообщаем его: 230-81-36, факс 227-89-60.

В Минторге

❑ ОБЪЕМ розничного товарооборота за январь—февраль 1996 г. составил 7487,7 млрд.руб. и возрос по сравнению с соответствующим периодом прошлого года в 81,9 раза, в сопоставимых ценах снизился на 9%. При этом темпы падения товарооборота в феврале 1996 г. составили только 0,8%.

Продолжает ухудшаться структура розничного товарооборота. Удельный вес продовольственных товаров в его объеме за январь—февраль составил 69,2% против 62,4% за соответствующий период прошлого года.

❑ ПРОВЕДЕНА рабочая встреча с минской производственной фирмой "Миран-парфюм" по вопросу расширения ассортимента выпускаемой парфюмерной продукции (одеколоны, духи, туалетная вода) и освоения новых видов изделий (восстановитель для волос), ранее завозимых из-за пределов республики, потребность в которых в настоящее время не удовлетворена.

❑ ПОДГОТОВЛЕН перечень товаров культурно-бытового, хозяйственного назначения и галантереи, не выпускаемых в республике, для освоения отечественными производителями.

❑ СОВМЕСТНО с Министерством образования и науки и органами управления образования на местах определена потребность в школьной форме. Направлены предложения концерну "Беллегпром" по размещению производства указанных изделий и поставки их к началу школьного сезона 1996 г. по месяцам (июнь, июль, август).

❑ ПРОВЕДЕНА рабочая встреча-совещание с управлением торговли Мингорисполкома и торговыми предприятиями г.Минска, на которой рассмотрены предложения концерна "Беллегпром" по организации выпуска тканей из австралийской шерсти для изготовления костюмов мужских на АО "Коминтерн" г.Гомеля. Подготовлены предложения по объемам, срокам поставки, условиям оплаты, цене, размерам торговой надбавки.

❑ РАСПРЕДЕЛЕНЫ и направлены органам регионального управления торговли ресурсы муки и крупы на II квартал 1996 г.

Комитету хлебопродуктов направлены предложения о дополнительном выделении муки высшего сорта для обеспечения труднодоступных районов республики в период весеннего паводка.

❑ ПОЛУЧЕНО согласие АКБ "Белбизнесбанка" о снижении ТПП "Орша-Сервис" платы за пользование кредитом до 85% годовых. Учитывая, что данное предприятие обеспечивает горячим питанием учащихся школ, средних специальных учебных заведений, профессионально-технических училищ, в настоящее время рассматривается вопрос о возможности оплаты продуктов, закупаемых для этих организаций, под еще более низкий процент.

В Минюсте

❑ НА РАСШИРЕННОМ заседании коллегии министерства обсуждены итоги работы учреждений юстиции за 1995 год и задачи по совершенствованию их деятельности в условиях судебно-правовой реформы. Отмечалось, что в республике при всей сложности экономического положения предпринимаются конкретные шаги по пути строительства правового государства. Принят базовый Закон "О судоустройстве и статусе судей", во многом принципиально меняющий формы отечественного правосудия. Для приведения закона в действие Минюстом подготовлено 19 проектов нормативных актов, правда, некоторые из них из-за отсутствия бюджетных ассигнований пока не могут быть реализованы. Практически завершено реформирование института адвокатуры, расширены функции Министерства юстиции, меняется структура нотариальных органов.

В докладе министра Валентина Сукало было отмечено, что за прошедший год криминогенная ситуация в республике усложнилась. К примеру, число уголовных дел, рассмотренных судами, увеличилось более чем на 4 тысячи, а число осужденных — более чем на 5 тысяч и составило 58819 человек.

Увеличилась общая загрузка судей. В ряде судов не изжита волокита при рассмотрении дел, с нарушением сроков рассмотрено 13,5% уголовных дел. Серьезной критике подверглись руководители управлений юстиции Витебской области и г.Минска, где нагрузка на судей снизилась, а качество рассмотренных дел ухудшилось.

В постановлении коллегии дана принципиальная оценка работы некоторых должностных лиц, намечены конкретные меры по совершенствованию деятельности учреждений юстиции.

Пресс-служба министерства

❑ ПОДВЕДЕНЫ итоги работы органов загса в 1995 году. Ими зарегистрировано 370,3 тыс. актов гражданского состояния, в том числе: 102,6 тыс. — о рождении, свыше 77 тыс. о заключении брака, 1667 — о перемене фамилии, имени, отчества. В 1995 году по сравнению с 1994 годом количество рожденных детей сократилось на 9,2%. Смертность превысила рождаемость на 30%. Увеличилось количество записей актов об усыновлении и установлении отцовства. Сократилось число актов о расторжении брака.

Министерство юстиции проводило работу по методическому руководству органами загса. Разработаны новые образцы бланков свидетельств о регистрации актов гражданского состояния, обобщалась практика работы органов загса, оказывалась конкретная помощь на местах.

По итогам работы за 1995 год лучшими признаны отделы загса Новобелицкого райисполкома г.Гомеля, Советского райисполкома г.Минска и Брестского райисполкома.

Галина МИРОШНИЧЕНКО

ПРЕЗЕНТАЦИИ

Если вас "достали" услугой...

В Минске в канун Всемирного дня прав потребителей (15 марта) открылась "горячая линия" — телефон 26-72-90, по которому потребитель товаров и услуг (т.е. любой из нас) может позвонить ежедневно с 10 до 17 часов, сообщить о факте обмера-обвеса, попытке всучить залежалый, некачественный товар, халтурном ремонте обуви, недобросовестном обслуживании в столовой, кафе, на транспорте, в поликлинике и т.д. и получить бесплатную консультацию о том, как отстоять свои законные права и интересы, гарантированные государством.

Роль этой службы, организованной, кстати, по международной методике — "горячие линии" получили широкое распространение в развитых странах и в России — не только просветительская, хотя и это само по себе также весьма важно. Ведь через просвещение, как говорилось на открытии "горячей линии" в Минском обществе потребителей (МОП), мы, потребители, станем той движущей силой, что заставит работать закон. Закон Республики Беларусь "О защите прав потребителей", о существовании которого многие, что греха таить, порой даже и не знают. Крестные отцы "горячей линии" — Минский комитет по антимонопольной политике и предпринимательству, МОП — сумели объединить, скоординировать усилия и добрую волю городских служб эпидемиологии и гигиены, центра стандартизации и метрологии, отделения торгово-промышленной палаты, государственной налоговой инспекции по г. Минску, управления борьбы с экономической преступностью Мингорисполкома, Белстандарта и других организаций и учреждений столицы, работа которых так или иначе связана с заботой о людях.

А это значит, что поступающая на "горячую линию" информация будет оперативно передаваться в соответствующие органы государственной защиты, располагающие специальными лабораториями для проведения экспертизы и обладающие правами штрафных санкций вплоть до приостановления действия лицензий на ту или иную деятельность, связанную с производством, реализацией товаров и услуг.

Интересы конкретного потребителя по получении данных экспертизы будут защищены юристами МОП путем выставления претензий, предъявления исков в суде с целью возмещения морального и материального ущерба фирмой-нарушителем.

Информация о всех нарушениях прав потребителя будет обобщаться, анализироваться и направляться в городские и республиканские властные структуры.

"Горячая линия", спонсорами которой выступили Белорусский фонд Сороса, ООО "Дайнова", АО "Пуше" и АО "Твой дом",— это первый в республике консультационный центр для потребителей и, возможно, его опыт явится примером для других городов страны.

Итак, если вас "достали" в магазине, парикмахерской, ателье, билетных кассах — всюду, где бы вы ни выступали в качестве потребителя товаров и услуг,— звоните по телефону 26-72-90. Вам помогут защитить, отстоять ваши права.

Олег ЧЕРНОВ

УТОЧНЕНИЕ

Решение принимает руководитель банка

Считаем необходимым внести ясность в разъяснение юриста А.Семенова под названием "Счет закрыт, деньги заморожены", опубликованное в N 11, касающееся порядка закрытия счетов согласно Положению Национального банка Республики Беларусь "О порядке открытия в банках расчетных (текущих) и других счетов" от 10.03.1995г. N 500.

В статье был высказан упрек в адрес Национального банка в том, что он, якобы, ограничивает права "руководителя банка в решении судьбы расчетного счета" клиента.

С такой позицией нельзя согласиться, поскольку абзацем первым пункта 5.2 указанного Положения четко определено, что "расчетные и другие счета предприятий и предпринимателей без образования юридического лица закрываются на основании решения руководителя банка в следующих случаях...".

Таким образом, руководитель банка вправе не принимать решение о закрытии счета своему клиенту при наличии достаточных оснований (которые согласовываются банком и клиентом).

В.ШУКЛИН,
начальник юридического управления НБ

Восстанови свое зрение с помощью "Лазер Вижн"

Наше зрение и зрение наших детей — что может быть важнее в век постоянно увеличивающегося объема информации. 80% всей информации мы получаем через зрение. Всеобщая компьютеризация, рост числа телепрограмм, увлечение детей и молодежи компьютерными играми — все это привело к резкому увеличению посетителей глазных кабинетов, жалующихся на ухудшение зрения, резь в глазах.

Мы предлагаем вам один из самых эффективных методов профилактики глазных заболеваний и коррекции зрения, которыми являются БЕЗЛИНЗОВЫЕ ДЫРЧАТЫЕ ОЧКИ американской фирмы "LASER VISION", запатентованные в США. Данное изобретение:

во-первых, делает ненужным хирургическое вмешательство, дорогостоящее и опасное. Исключает какую бы то ни было зависимость человека, как в случае с постоянным ношением очков. Во время лечебного сеанса вы можете заниматься своим делом: читать, смотреть телевизор, играть с детьми и т.д., не изнуряя себя упорным тренингом, в отличие, например, от гимнастики Утехина, когда вы должны чрезмерно напрягать свою волю и глаза;

во-вторых, очками "LASER VISION" могут пользоваться все члены семьи — ограничений по возрасту не существует.

Испытания очков были проведены в ведущих клиниках и институтах Российской Федерации и Республики Беларусь, они дали очень хорошие результаты по близорукости и дальнозоркости, значительное корректирование астигматизма.

Очки "работают" на всем известных законах рефракции, диафрагмирования и интерференции светового потока, то есть отверстия в темной пластине, изготовленные при помощи сверхточной технологии "LASER VISION", так изменяют световой поток, что мышцы глаза, утомленные монотонной работой (алгоритм мышц во время работы элементарен), подсознательно вынуждены активно двигаться в ином режиме и разных направлениях, что лечит и оздоравливает.

Очки "LASER VISION" — это новый способ коррекции зрения, отличающийся от воздействия как обычных очков, так и контактных линз.

Огромным достижением авторов изобретения дырчатых очков стало их практическое использование в повседневной жизни. Они дали возможность человеку, надевшему эти очки, корректировать зрение даже в тех случаях, когда ни обычные очки, ни контактные линзы не помогают. Это могут быть случаи неправильного астигматизма, случаи рубцов роговицы глаза, послеоперационное ухудшение зрения, возникновения катаракты — помутнения хрусталика глаза.

Универсальность дырчатых очков позволяет применять их как при близорукости, так и при дальнозоркости, при косоглазии и астигматизме. Проведены широкие клинические испытания применения безлинзовых очков, на основании которых Минздрав Беларуси и России разрешили применение этих очков, учитывая их высокую эффективность.

Обращаем ваше внимание на признаки подлинности очков "Лазер Вижн":

— во-первых, очки снабжены подробной инструкцией, отпечатанной типографским способом (не ксерокс);

— во-вторых, в инструкции по применению на последней странице стоит печать официального дистрибьютора на территории Республики Беларусь;

— в-третьих, фирменная маркировка "Laser Vision" на левой дужке оправы и номер патента — на правой;

— в-четвертых, при покупке очков требуйте документы, подтверждающие разрешение на их распространение на территории Республики Беларусь.

Все, кто решил ознакомиться и приобрести безлинзовые дырчатые очки, могут обращаться в главный офис ООО "БПД", являющегося официальным дистрибьютером фирмы "Лазер Вижн" США на территории Республики Беларусь.

Офис расположен по адресу: г.Минск, ул.Д.Сердича,4-89. Конт.тел./факс 53-85-14, а также в магазине "Детская оптика" — ул.Таиковая, 16.

В общем — это незаменимый тренажер для глаз всей вашей семьи.

Дмитрий ГОЛОВАЧЕНКО

Надо поторопиться

"В соответствии с Законом РБ "О налогах на доходы и прибыль предприятий, объединений и организаций" не подлежит налогообложению прибыль, фактически использованная на расширение (развитие) производства продукции (работ, услуг), но не более 50% балансовой прибыли.

Под расширением (развитием) производства понимается также и приобретение офисной мебели" — так ответила ГГНИ (письмо N 02-02/3212 от 23.09.94г.) на запрос Белорусского союза предпринимателей.

Актуальность этого документа возрастает еще и потому, что с 1.04.96г. упомянутый пункт закона значительно изменен со всеми вытекающими последствиями. Стало быть надо поторопиться тем, кто не воспользовался этой льготой по результатам деятельности в прошлом и в первом квартале нынешнего года.

Семен ДРЕЙЗЕНШТОК,
заместитель председателя правления Белорусского союза налогоплательщиков

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО: концепция системы

Вынужденные простои предприятий, рост безработицы создали серьезные предпосылки и условия для возникновения в обществе конфликтных ситуаций, формирования в среде трудящихся забастовочной психологии. Первым "звонком" стала прошлогодняя забастовка работников Минского метрополитена. Анализ положения в его трудовом коллективе, последующие жесткие меры органов государственного управления по разрешению конфликта, неадекватно воспринятые отечественными и зарубежными организациями профсоюзов, правительствами некоторых государств, позволяет сделать вывод о неготовности органов власти и профсоюзов к "конфликтному сотрудничеству".

Поиску решений, форм и методов сотрудничества в области социально-трудовых отношений трех основных партнеров — органов власти, работодателей и профсоюзов — посвящена концепция модели социального партнерства (трипартизма), которую предлагает вице-президент Белорусского союза предпринимателей и арендаторов Юрий ВЕСЕЛОВ.

В обмен на гарантии сторон

За сравнительно короткий срок в республике созданы организационно-правовые и методические основы построения системы социального партнерства. Приняты законы "О коллективных договорах и соглашениях", "О порядке разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов)", "О профессиональных союзах", Указ Президента "О развитии социального партнерства в Республике Беларусь", постановление Кабинета Министров "Об утверждении Положения об организации взаимодействия государственных органов, профессиональных союзов и нанимателей в целях предотвращения массовой безработицы" и другие.

Но социальное партнерство еще не стало достаточно эффективным средством согласования интересов всех участников трудовых и связанных с ними отношений. Слабо развито их коллективно-договорное регулирование на отраслевом и территориальном уровнях, а также на предприятиях негосударственных форм собственности.

Известно, что политика социального партнерства является результатом переговоров и согласия между государством и организациями (работодателей и профсоюзов), которые представляют основные социально-трудовые интересы двух главных факторов производства — труда и капитала. И эти организации побуждают своих членов осуществлять и уважать такую политику в обмен на гарантии каждой стороны.

Формирование и реализация подобной стратегии требует разработки Концепции системы социального партнерства в Республике Беларусь, в которой должны быть определены главные направления дальнейшего совершенствования коллективно-договорных отношений, этапы и формы их реализации, статус и полномочия субъектов партнерства. Причем желательна разработка нескольких ее вариантов с последующим обсуждением в средствах массовой информации и принятием оптимального варианта на уровне национального Согласительного совета по трудовым и социальным вопросам. Далее следует совершенствование и разработка соответствующих законодательных и нормативных актов, в том числе закона о социальном партнерстве, Трудового кодекса, закона об объединениях работодателей и других, предусматривающих развитие тарифной автономии, арбитражного производства, совершенствование оплаты труда, занятости населения, повышение ответственности должностных лиц и сторон за невыполнение обязательств коллективных договоров и соглашений.

Глоссарий терминов и статистика

Социальные партнеры должны говорить на одном языке, не допуская разночтения в толковании используемых понятий и терминов. Поэтому им надо в первую очередь договориться и принять для практического использования Глоссарий международных терминов, который позволил бы однозначно трактовать все составляющие (категории) социального партнерства в последующей законотворческой практике. Имею в виду такие общепризнанные в мире термины, как работодатель, работополучатель,тарифная автономия, тарифные переговоры, забастовка, участие в управлении предприятием, методы улаживания конфликта и т.д.

Одновременно социальным партнерам следует определить и согласовать конкретные цели и критерии оценки эффективности социального партнерства. Мировая практика уже выработала подобные требования. На мой взгляд, у нас они могут быть количественно формализованы, т.е. представлены в виде чисел, и при этом иметь "сквозное" применение, достоверный учет в рамках действующей системы экономической статистики, быть доступными для любого субъекта партнерства.Чаще всего речь идет о критериях, определяющих минимально допустимый уровень того или иного показателя, ниже которого не могут быть обязательства договаривающихся сторон. Например, минимальный потребительский бюджет, принятый для установления МЗП, прожиточный уровень или черта малообеспеченности, доля средств, направляемая на оплату труда в ВВП или доля фонда потребления в доходе предприятия и т.д.

Введение в практику новых социальных индикаторов в прогнозировании, отслеживании и оценке социально-экономических процессов в обществе должно обеспечиваться качественной социальной статистикой, без объективности которой не может быть и эффективной социальной политики.

На фронте согласований без перемен...

Рыночная конкуренция — одна из целевых функций социального партнерства и его естественный базис. Удержание конфликта в рамках закона и продолжение сотрудничества ("конфликтное сотрудничество") определяются, во-первых, доброй волей противоборствующих сторон, реальным соотношением сил между ними; во-вторых, силой, авторитетом и гибкостью политики государства, которое в конечном счете обязано взять на себя урегулирование любого конфликта, затрагивающего общенациональные интересы и права человека; в-третьих, позицией основных заинтересованных участников по отношению к нарушителям социального мира.

Главной задачей в данных условиях является выбор приоритетов сотрудничества. Мне представляется, что ими прежде всего должны быть вопросы эффективности использования труда и капитала, бюджета и государства. При этом нельзя искусственно ускорять переговоры через давление, беспринципные уступки, расплывчатые формулировки, что было характерным, к сожалению, для практики заключения и исполнения Генерального трехстороннего соглашения в предыдущие годы.

Политический вирус мешает сплочению

Принципиальное согласие на ведение переговоров со стороны главных субъектов (наемных работников, работодателей и правительств) сомнений не вызывает. Иное дело — реальный состав субъектов и их представителей, а также определение участников переговоров на разных уровнях и стадиях.

В идеале наемные работники должны быть представлены профсоюзами, выступающими с единой позиции. Мировой опыт показывает тенденцию к объединению профсоюзов (из 24 стран ОЭСР, т.е. наиболее развитых стран Запада, в 16 профдвижение выступает в социальном партнерстве как единое целое). Сплочение профдвижения в большинстве демократических стран шло добровольно, неконфликтно. На это, правда, ушли многие десятилетия. И у нас объединить его быстро не удастся. Профсоюзы пока активно участвуют в политической борьбе, выполняя некоторые функции политических партий, что неприемлемо для социального партнерства. Так что в обозримой перспективе профдвижение в Беларуси, видимо, будет подвержено конкуренции и даже враждебности профсоюзов друг к другу.

Сегодня идет естественный, объективный процесс профессиональной "цеховой" автономизации бывшей "школы коммунизма" на отраслевом и региональном уровнях. Опыт реформирования профсоюзов в странах Восточной Европы говорит о том, что главное при этом — избежать крайностей. Скажем, в Польше профсоюз "Солидарность" как до, так и после раскола, по существу, является политической организацией и к социальному партнерству не способен. В Болгарии, наоборот, профсоюзы обвинили правительство в нежелании сотрудничать с ними в решении социально-экономических проблем.

Для Беларуси представляется полезным опыт Германии, Франции, ряда других стран, где профсоюзы лишь косвенно или частично участвуют в социальном партнерстве, а со стороны трудящихся могут выступать специально избранные в трудовых коллективах полномочные представители. Им доверена только одна функция — выражать и отстаивать интересы трудящихся и контролировать от имени своих "избирателей" соблюдение достигнутых договоренностей.

Такую модель можно принять, по крайней мере, до того, как профдвижение сплотится и деполитизируется. Она представляется эффективной и потому, что на частных и совместных предприятиях профорганизаций нет. В США, например, абсолютное большинство трудящихся не состоит в профсоюзах. Есть и будут совмещения функций наемного работника с функцией собственника в одном лице (арендные предприятия, кооперативы, артели).

Самоограничение полезно и для государства

Схожие трудности характерны и для работодателей, которые, видимо, еще долго будут в основном представлены директоратом государственных предприятий, а также арендных, акционерных коллективов, кооперативов и пр. На это накладывается множественность союзов промышленников и предпринимателей и борьба между ними.

В Беларуси, видимо, формирование объединений работодателей как субъектов социального партнерства на разных уровнях должно идти путем создания специальных координационных органов на базе действующих союзов промышленников и предпринимателей. Например, на национальном уровне — Координационный совет объединений работодателей Беларуси.

Аналогичный организационный механизм кристаллизации и координации специфических субъектов социального партнерства вполне возможен и для профсоюзов при их многочисленности в отраслях и на предприятиях. Главное — должен соблюдаться принцип: одна страна (отрасль, территория, предприятие) — одно тарифное соглашение (колдоговор). Указ Президента "О развитии социального партнерства в Республике Беларусь", по существу, узаконил этот принцип.

Ради налаживания эффективного социального партнерства государство должно пойти на серьезные самоограничения, что усиленно рекомендуют эксперты МОТ. Речь идет прежде всего о добровольном, но твердом и узаконенном невмешательстве правительственных органов в коммерческо-административную самостоятельность государственных предприятий, а также самостоятельность профессиональных организаций рабочих и служащих госсектора (в том числе госаппарата). Без такого самоограничения государства либо социальное партнерство будет носить формально-бюрократический характер, либо возникнут неконтролируемые очаги социальной напряженности внутри госсектора. Угроза этого уже есть.

Надо вывести директорский корпус на самостоятельный профессиональный предпринимательский курс. Министерства и ведомства должны предоставить право директорам госпредприятий или акционерных обществ, где контрольный пакет акций сохраняется за государством, вступать в отраслевые и территориальные объединения работодателей с перечислением необходимой суммы вступительного и членского взносов за счет средств предприятия.

Наряду с местными объединениями профсоюзов и работодателей, как правило, межотраслевыми, полноправным субъектом местного тарифного соглашения должен стать исполком как "продленная рука" Кабинета Министров. Его интересы в формировании эффективного рынка труда, полнокровного местного бюджета и достойного уровня жизни всех групп населения более чем очевидны.

Уровни

У нас должны использоваться все уровни партнерства с общепринятой международной иерархией прав и обязанностей: все, что может быть решено внизу, не должно выноситься наверх, но все, что принято наверху в соответствии с делегированными снизу правами, должно быть учтено в низовых звеньях. Соглашения, заключаемые на уровне предприятий, отрасли, территории, в свою очередь необходимо учитывать при заключении Генерального соглашения.

Для Беларуси в силу существенных различий в условиях производства и доходах между территориями, усугубляемых недостаточной мобильностью рабочей силы, специфична особая сложность формирования и функционирования среднего звена социального партнерства. Поэтому важны не только отраслевые и местные уровни социального партнерства (как, например, в Германии, США), но и так называемые комплексные, где партнерами одновременно выступают представители объединений профсоюзов, работодателей, расположенных в регионах, и местных органов исполнительной власти.

Два гребца в одной лодке

В попытке найти место социального партнерства в рыночной среде можно легко сбиться либо на декларативное одобрение линии Президента и его правительства, либо на подмену парламента, что превратит переговоры в новый фронт полемики о необходимости и характере проводимых реформ. Априори найти здесь "золотую середину" нельзя. Ясно только, что социальное партнерство — не арена для восхваления или критики президентской политики. Речь может идти о дополнительных воздействиях на процессы приватизации, демонополизации и конкуренции. Работодателям и профсоюзам здесь есть что подсказать Президенту.

Но главное (и это еще предстоит сделать) — представителям разных социальных групп надо выработать достаточно ясные требования и получить в рамках партнерства соответствующие полномочия снизу.

В практике социального партнерства достойное место должна найти взаимная увязка доли прироста реальных доходов каждого субъекта сотрудничества с приростом совокупного дохода. Представляется, что данный принцип может быть особо закреплен в договоренностях.

На государственном уровне объем ВНД определяет заработок наемного работника, совокупную прибыль предпринимателей, а также доходную часть бюджета государства. Разумеется, индивидуальные заработки и прибыли не должны напрямую зависеть от общих успехов или неудач, их размеры определяются рыночным успехом или провалом на основе конкуренции. Но оба взаимосвязанных субъекта — работник и работодатель — это представители двух факторов (труда и капитала) единого процесса производства и реализации произведенного товара. Они должны постоянно ощущать себя "двумя гребцами в одной лодке".

Перевести эту простую философию на язык цифр и конкретных взаимных договоров — одна из задач социального партнерства. Защита денежных доходов и сбережений от инфляции, гарантии выживания, занятости, приемлемые условия труда и быта, включая экологическую безопасность, — все это долговременные объекты. И только количественная их расшифровка с определением взаимных обязательств по конкретным видам доходов и расходов, по отдельным направлениям и мероприятиям создает реальную систему партнерства.

И еще. Без достоверной информации и статистики социальное партнерство не состоится. Эта истина не требует доказательства. Представляется, что Минстат поможет объединениям профсоюзов и работодателей наладить свои информационно-статистические центры по сходной системе показателей и согласованной методике, создать независимую экспертизу (внутреннюю и внешнюю) правового, информационного и кадрового обеспечения социального партнерства на всех уровнях в соответствии с международными нормами и стандартами в области труда и связанных с ним социально-трудовых отношений.

ОТ РЕДАКЦИИ. Возможно, у читателей имеются другие взгляды, идеи и предложения по обсуждаемой проблеме, приглашаем желающих изложить их на страницах нашего издания.

Умеете ли вы читать бухгалтерский баланс страховой компании?

Законы о бухгалтерском учете и отчетности (ст.16) и о страховании (ст.38) обязали страховые организации публиковать годовые балансы и отчеты о прибылях и убытках по форме и в сроки, установленные Госстрахнадзором после подтверждения аудиторской организацией достоверности указанных в них сведений. Это необходимо прежде всего состоявшимся и потенциальным страхователям — юридическим и физическим лицам, которые вступают в конкретные экономические отношения с той или иной страховой компанией, уплачивают страховые взносы, чтобы знать насколько надежен этот страховщик, не обанкротится ли в скором будущем. Но для этого в свою очередь, нужно уметь грамотно прочитать баланс и отчет о прибылях страховой компании (СК). Нижепубликуемый "ликбез" — для не имеющих экономического образования и опыта бухучета.

Итак, бухгалтерский баланс СК построен на основе классификации хозяйственных средств в виде таблицы из двух равновеликих частей. В левой его части — активе — отражаются средства страховой организации, которыми она располагает (денежные средства в национальной и иностранной валютах, основные средства, средства в расчетах (дебиторская задолженность) и другие активы). В правой — пассиве — источники формирования этих средств (уставный фонд, страховые резервы, фонды и резервы специального назначения, а также средства в расчетах (кредиторская задолженность) и другие пассивы).

Страховые компании — это финансовые организации. Естественно, что в активе их баланса основной удельный вес должны занимать деньги. В основном это средства страхователей, их страховые взносы, а также свободные финансовые ресурсы, накопленные СК в результате своей деятельности. Текущие поступления страховых взносов в национальной валюте СК хранит на расчетном, а в иностранной валюте — на валютном счете. Причем по статье "Валютный счет" будут показаны только текущие поступления в валюте, которые имеются в компании на отчетную дату — в долларах, марках, фунтах стерлингов и т.д. в пересчете на белорусские рубли по курсу Национального банка на дату составления годового отчета, например, на 1 января 1996 года. Другими словами, по этой статье показывается рублевый эквивалент этой валюты.

Однако, как известно, хранить деньги на расчетном и валютных счетах не очень-то выгодно. Поэтому страховщики в большинстве случаев хранят их на депозитных счетах. В балансе эти средства показываются по статье "Счета в банке по средствам резервов платежей".

По статье "Основные средства и другие долгосрочные активы" отражается общая сумма имеющихся в наличии компьютеров, факсов, легковых автомобилей, офисной мебели, зданий и др. видов основных средств стоимостью свыше 10 минимальных заработных плат (МЗП) за единицу (комплект). Здесь же отражаются инвестиции СК в акции, облигации и др. ценные бумаги предприятий, организаций, акционерных обществ и государства, а также в недвижимость. По статье "Дебиторы" отражается общая сумма задолженности сторонних организаций страховой компании. Если эта задолженность велика, то это нежелательное явление или даже недостаток в работе СК, т.к. отвлечение средств в дебиторскую задолженность ухудшает ее финансовое положение. Более того, дебиторская задолженность может быть и не реальной ко взысканию, тогда ее и активами назвать нельзя.

В прочие активы СК включают малоценные и быстроизнашивающиеся предметы стоимостью до 10 МЗП за единицу (комплект), нематериальные активы, которые не попали в вышеперечисленные статьи, т.к. баланс СК публикуется в печати не весь, а в сокращенном варианте.

Общая сумма по всем статьям актива баланса и даст нам представление о средствах, которыми располагала страховая компания по состоянию на 1 января 1996 года и определенное мнение о ней самой. Но еще не полное.

Согласно закону о страховании для начала деятельности страховщик обязан иметь уставный фонд не менее чем в 5 тыс. МЗП. Поскольку страховой рынок в республике начал формироваться еще в 1992г. и неоднократно менялась минимальная зарплата, размер уставного фонда у страховщиков с разным стажем не одинаков. Минимальный, до принятия в июне 1993г. закона о страховании, составлял 2 млн.руб., а с 1 января 1996г. — 500 млн. Следует подчеркнуть, что уставный фонд в размере 5 тыс. МЗП должен быть сформирован в денежной форме в национальной или в иностранной валюте. А в неденежной — в него можно вносить сколько угодно сверх этого норматива.

Основой финансовой устойчивости СК является не только уставный фонд, но и страховые резервы. Их два: по страхованию имущества от несчастных случаев (его еще называют резервом по рисковым видам страхования) и по страхованию жизни, пенсий и медицинскому страхованию (или резерв по накопительным видам страхования). Это строго целевые резервы. Каждый из них предназначен для страховых выплат в случае наступления страхового события только по своим видам страхования. Так, из резерва по рисковым видам страхования будет выплачиваться страховое возмещение при страховании имущества. А из резерва по накопительным — только по страхованию жизни, пенсий, медицинскому страхованию.

Желающие застраховать легковой автомобиль в конкретной СК должны посмотреть, сколько у нее средств в резерве по рисковым видам страхования, прикинуть: а сколько хороших современных автомобилей она в состоянии застраховать, обеспечит ли выплаты в полном объеме в "случае чего", сравнить ее возможности с другими страховщиками и сделать выбор.

Кроме этого, Госстрахнадзор принимает во внимание еще два показателя: резервный фонд и специальный фонд в иностранной валюте. Они образуются из чистой прибыли, остающейся в распоряжении СК после уплаты всех налогов и сборов в бюджет, внебюджетные и иные фонды. Размер их показывается в статье "Фонды и резервы специального назначения" пассива.

Важной статьей пассива является и статья "Средства в расчетах" (в основном это кредиторская задолженность). Она рассказывает о том, сколько сама СК должна другим субъектам хозяйствования, государству, своим работникам по заработной плате, насколько она аккуратно рассчитывается с партнерами по бизнесу.

Статья "Прочие пассивы" обычно незначительна в сумме баланса и отражает прочие заемные и временно привлеченные средства, а также прибыль.

Одновременно с годовым балансом в печати публикуется отчет о прибылях и убытках, который представляет собой перечень доходов и понесенных за год расходов. В левой его части отражаются виды доходов, причем в строках 1—4 — от страховой деятельности и в строке 5 — от внереализационных операций, инвестиционной и иной деятельности (в основном доходы от размещения средств на депозитных счетах в банках). В правой отражается себестоимость страховых услуг: сколько выплачено страхователям при наступлении страховых событий, отчислено в страховые резервы и фонды для обеспечения страховых выплат в будущем, расходовано на содержание СК, расходовано на ведение дела (зарплата, налоги на зарплату, аренда, содержание офисов, автомобилей, канцелярские, командировочные, почтовые и др.расходы). Отдельной статьей показывается конечный финансовый результат работы СК — прибыль или убыток.

Страховой рынок республики неуклонно развивается. Растет не только количество страховых компаний — увеличивается перечень предоставляемых ими услуг, укрепляется их финансовое положение, ужесточается конкуренция. В этих условиях страхователям, а особенно населению, необходимо правильно сориентироваться: кому доверить страховую защиту, кто не подведет, не обманет. Ведь Госстрахнадзор не всемогущ. Необходимо, чтобы и сами страхователи внимательно следили за СК, изучали, сравнивали их работу, интересовались рейтингом, повышали свою страховую культуру.

Михаил ПИЛИПЕЙКО,
заместитель председателя Госстрахнадзора

НА ПУТИ К РЫНКУ

ЗАПИСЬ В РЕЕСТРЕ АКЦИОНЕРОВ...

Чем больше коллективных собственников появляется в процессе приватизации государственного имущества, тем актуальнее становятся вопросы по организации этого дела, учета и контроля ценных бумаг и прав акционеров, юридического решения разногласий. Поскольку в обиходе еще мало общепринятых документов на сей счет, редакция намерена восполнить этот пробел. В "НЭГ" N 2 опубликованы подробные рекомендации о том, КОМУ можно и нужно доверить ведение Реестра акционеров. Сегодня рассказ о том, КАК надо вести этот важный документ.

Особенно остро проблема грамотного ведения Реестра владельцев акций стоит сейчас перед предприятиями, преобразованными в процессе приватизации в акционерные общества.

К сожалению, законодательство пока никак не обязывает эмитентов вести Реестр своих акционеров. Учет акций у эмитентов в процессе первичного размещения осуществляется бухгалтерией в соответствии с Временными едиными стандартными правилами заключения и оформления сделок с ценными бумагами, ведения учета и отчетности по этим операциям. Передача ценной бумаги от одного владельца к другому, если акции именные, должна отражаться изменениями соответствующих записей в учете эмитента. Поэтому руководителям ОАО представляется естественным поручать учет движения акций именно сотрудникам бухгалтерии. Однако это оправдывает себя только на первом этапе акционирования, когда происходит первоначальное распространение акций. В процессе последующих выпусков акций, а также с развитием вторичного рынка может резко увеличиться поток заявлений на переоформление прав собственности на акции. К тому же указанные Правила не регламентируют учет акций по каждому акционеру в процессе вторичного обращения, не ясна также технология проведения таких операций.

Однако эмитент может поручить проведение подписки и операций по купле-продаже собственных акций после окончания выпуска депозитарию. В этом случае бухгалтерия эмитента ведет аналитический учет только по видам акций. Таким образом, предполагается, что именно регистратор эмитента или депозитарий (им может быть специализированный регистратор*) будет осуществлять регистрацию сделок владельцев акций. А Реестр владельцев акций как раз и может являться тем основным документом, запись в котором будет свидетельствовать о регистрации сделки. При таком подходе бухгалтерия эмитента может вносить изменения в учет акций за определенный период и лишь с точки зрения их количества и вида.

Кроме того, регистрация собственника акций в Реестре будет являться своеобразной защитой для акций, выпущенных в виде записи на счетах, и подтверждением самих прав собственности владельца.

Что же представляет собой система регистрации прав акционеров?

Для ответа на этот вопрос необходимо сначала определить обязанности реестродержателя (будь то эмитент или специализированный регистратор), исходя из объективных потребностей акционеров и самого эмитента, а также виды информации, поступающей к нему в процессе работы.

Среди функций, которые осуществляет реестродержатель независимо от количества акционеров и вида общества, можно выделить следующие:

— прием, учет и обработка первичных документов, являющихся основанием для внесения записей в Реестр;

— ведение регистрации лиц по каждой категории акций;

— ведение учета движения акций и проведение регулярной сверки количества выпущенных обществом акций с количеством акций, зарегистрированных в Реестре;

— подготовка списка акционеров как итогового документа, учитывающего все изменения на определенную дату (например, для проведения собрания акционеров или начисления дивидендов);

— учет запросов акционеров и выдача ответов на них;

— хранение всей информации об акционерах и об акционерном обществе.

Специализированный регистратор может выполнять и другие задачи, определенные для него эмитентом. В частности, это подготовка и проведение собраний акционеров, начисление и выплата дивидендов, разного рода аналитические работы и т.д. Если ведение Реестра поручено специализированному регистратору, то эти вопросы целесообразно отразить в договоре.

Что касается информации, необходимой реестродержателю в его работе, то это прежде всего первичные документы, поступающие от акционеров и организаций-посредников. Они являются основанием для внесения в Реестр новых записей (договора подписки, купли-продажи, дарения, заявления) или косвенно влияют на движение акций зарегистрированных в Реестре лиц (договора залога, решение суда и т.п.). Кроме того, реестродержателю необходима информация непосредственно о самих владельцах акций — их реквизиты (паспортные данные или наименование организации, адрес, телефоны и пр.). Чтобы упростить себе работу, особенно при большом количестве акционеров, реестродержатель может предложить клиентам заполнить анкету, которая будет содержать перечисленные сведения.

Очевидно, что для внесения в Реестр нового владельца реестродержатель может потребовать у физических лиц документ, удостоверяющий личность, у юридических лиц — учредительные документы, лицензии, доверенности и пр., а также копии других документов для ознакомления и определения их правоспособности. Конечно, реестродержатель пока сам может определять перечень первичных документов. Но при этом целесообразно оценивать объективную достаточность информации, необходимую для успешной работы.

Все первичные документы должны учитываться в специальном журнале и храниться не менее трех лет. После чего некоторые из них могут уничтожаться по акту, если отпадает необходимость в их дальнейшем использовании, либо переводиться на более компактные носители.

В Реестр (на практике это прошнурованный и пронумерованный журнал) необходимо внести прежде всего данные о самом акционерном обществе, количестве выпущенных акций в разрезе по категориям, их номинальной стоимости.

Далее по мере поступления вносятся данные о новых владельцах акций и о фактах перехода прав собственности. Таким образом формируется Список акционеров или держателей. Он не должен быть перегружен лишней информацией, например, номерами акций каждого владельца, его паспортными данными и т.п. Информации в нем должно быть ровно столько, сколько может потребоваться эмитенту, например, для подготовки к общему собранию акционеров и составления дивидендной ведомости. Из него эмитент может узнать и о том, какие сделки с его акциями проводились и есть ли обладатели крупных пакетов акций.

Однако нельзя представлять Реестр только в виде такого Списка, позволяющего идентифицировать владельцев и количество принадлежащих им акций на любую установленную дату. В нем невозможно оперативно отразить движение ценных бумаг, особенно на вторичном рынке, а также учесть всю информацию, необходимую для контроля за этим движением. Таким образом, составление Списка — лишь определенный этап работы регистратора, часть системы ведения Реестра.

Второй важнейший элемент деятельности реестродержателя — это открытие и ведение лицевых счетов зарегистрированных в Реестре лиц. Лицевой счет (карточка) должен открываться каждому зарегистрированному в Реестре (внесенному в Список владельцев) лицу. В него вносится тот минимальный объем сведений, который позволит однозначно определить акционера. Именно на лицевом счете должны содержаться необходимые реквизиты владельца акций (переписанные регистратором из анкеты), информация о принадлежащих ему акциях, включая данные обо всех изменениях: количество проданных, приобретенных, оставшихся на счете, переданных в залог с указанием срока, на который залог осуществлен, причины и сроки блокировки акций и т.п., содержание (тип) операции, на основании которой вносятся записи в Реестр, наименование документа, подтверждающего факт совершения сделки по переходу прав собственности (наименование и номера договоров), сумма сделки, реквизиты нового владельца (номер его лицевого счета), номер выданного сертификата, дата внесения в Реестр и номер записи, а также другая информация, которая может понадобиться реестродержателю. Если реальный владелец доверяет третьему лицу представлять свои интересы у реестродержателя, то после предъявления доверенности его основные данные также отмечаются в лицевом счете акционера. Однако эмитенту (реестродержателю) следует иметь в виду, что в Реестр (Список) вносятся только реальные владельцы акций или номинальные держатели.

Наиболее удобно вести лицевые счета в виде карточки (в том числе и на компьютере) или в отдельном журнале, отводя каждому владельцу одну или несколько страниц. Таким образом будет сформирована картотека акционеров, доступ к которой должен быть строго ограничен, так же как и доступ к общему Списку владельцев акций.

Елена БУРМИСТРОВА,
специалист Инспекции по ценным бумагам

* Специализированный регистратор или независимый реестродержатель — профессиональный участник рынка ценных бумаг, который осуществляет деятельность по ведению и хранению Реестра, а также другие функции на основании договора с эмитентом.

Соберите себе хороший портфель. Прибыльный!

В условиях повсеместного сокращения объемов производства, падения норм прибыли и увеличения затрат, предприятие, которое располагает свободными денежными средствами — явление довольно редкое. Это может означать, что такое предприятие имеет довольно высокий уровень управления и качество его продукции соответствует конъюнктуре рынка.

Вместе с тем во всем мире есть еще один показатель, свидетельствующий о благополучном состоянии: когда уровень финансового менеджмента подчинен истинным запросам деятельности. Одной из главных его статей является грамотная стратегия управления активами, способная, с одной стороны, сохранить капитал, и с другой — обеспечить его прирост.

Наверное, нет нужды утверждать, что в существующих условиях главное для каждого из нас — сохранить накопленное. Система борьбы с инфляцией, главным врагом имеющихся средств, проста и знакома всем: достаточно простого подсчета разницы между уровнем инфляции и банковскими ставками привлечения средств в депозит.

Однако есть один аспект, который мы хотели бы особо рассмотреть в этой статье: соотношение размера прибыли и рискованности вложения. У нас предпочтение отдается обычно тому, кто больше обещает. Между тем, в мировой практике инвестиционные решения принимаются, в первую очередь, в разрезе надежности вложения и, во вторую, гарантий получения дохода. Размер же самой прибыли рассматривается лишь в третью очередь.

Нарушение этих проверенных веками принципов инвестиционной деятельности чревато последствиями, которые уже испытали на себе вкладчики всякого рода "МММ". Обусловлено это прежде всего слабо развитой финансовой системой нашей республики, недостаточной подготовкой участников финансового рынка (ведь каждый, кто пытается управлять своим капиталом, является его участником — инвестором), плотной информационной завесой над банковскими учреждениями.

В самом деле: каким образом может предприятие, которое не является профессиональным участником финансового рынка, оценить инвестиционные качества потенциального объекта вложения? Конечно, существует имидж, реклама и объявленные процентные ставки. Однако все это было и у достопамятного «МММ». Вопрос оценки рисков, как видим, очень серьезен, требует пристального внимания, особенно в нашей республике.

Система финансовых учреждений РБ — банков и финансовых компаний, хотя и существует несколько лет, до сих пор нестабильна, как нестабильны и условия, в которых она существует. Падение макроэкономических показателей в РБ существенно снизило реальные возможности банков, несмотря на их запросы в части привлечения средств. Финансовая несостоятельность нескольких из них уже стоила огромных убытков предприятиям, соблазнившимся на высокие дивиденды. Государство, со своей стороны, находясь в сложных условиях, также не балует банки, устанавливая нормативы по уставному фонду в размерах, недоступных многим средним и мелким банкам. Так, на 01.01.96г. требование Нацбанка по формированию минимально установленного уставного фонда выполнили лишь 18 из более чем 40 банков. Да и то показатели хозяйственной деятельности большинства из них слишком далеки от идеальных. Про финансовые компании мы не говорим вообще, т.к. связанный с ними уровень риска пока слишком высок. В этих условиях, на наш взгляд, предприятию необходимо взять обеспечение надежности вложений в свои руки.

С этой точки зрения для многих руководителей принятие инвестиционных решений может оказаться по-настоящему трудным. И дело здесь не только в хозяйственной разрухе, но и в отсутствии опыта использования механизмов инвестирования.

Существенную помощь в деле инвестирования может оказать методика портфельного инвестирования, широко применяемая западными фирмами.

Основные признаки

ПРЕЖДЕ всего предприятию необходимо осознать себя инвестором, который формирует и управляет рабочим капиталом для достижения поставленных целей. К такому важному вопросу, как постановка целей инвестирования, мы обратимся в последующих статьях. Сейчас же стоит напомнить одно золотое правило, отражающее суть портфельного подхода и знакомое всем: нельзя класть все яйца в одну корзину. Соблюдение его является насущной задачей каждого инвестора, который всерьез думает о своей ответственности при управлении капиталом.

Здесь необходимо отметить, что портфельное инвестирование (в его чистом виде) предполагает формирование портфеля из различных финансовых инструментов, ценных бумаг с разной степенью доходности, надежности, ликвидности к предполагаемому сроку погашения и т.д. Цель — обеспечение максимального уровня диверсификации вложений и получения наибольшего гарантированного дохода.

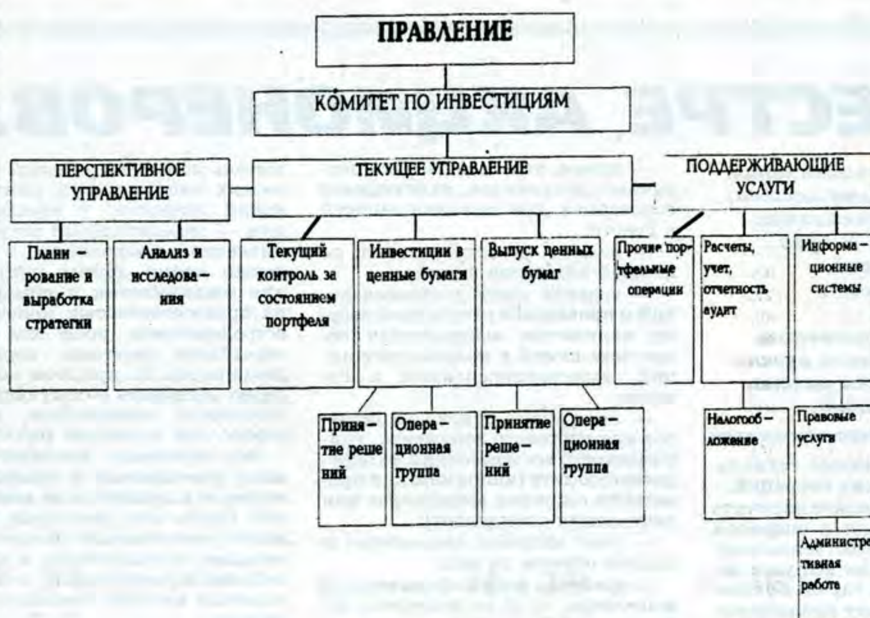
В нашем же государстве число финансовых инструментов ниже минимального для условий рыночной экономики. При отсутствии достаточного набора корпоративных ценных бумаг, различных видов государственных долговых обязательств, развитого фондового рынка вообще подготовленный инвестор диверсификацию может рассматривать лишь как размещение средств в разных финансовых учреждениях. Отсюда вывод: на данном этапе развития финансового рынка Беларуси речь, скорее, может идти о портфельном подходе в оптимизации управления ресурсами.

Для эффективной реализации портфельного подхода необходимо соблюдение по меньшей мере двух условий: во-первых, наличие полноценных финансовых рынков, во-вторых, наличие свободных денежных средств. При отсутствии того или другого постановку задачи эффективного инвестирования можно считать преждевременной. Формирование инвестиционного портфеля — дело сложное и ответственное, подчиненное соблюдению набора непреложных правил. Для этого необходим не только первоначальный капитал, но и, что не менее важно — персонал высокой квалификации.

Понятие диверсификации

ДЛЯ реализации портфельного подхода достаточно инвестировать деньги в какой-либо один вид финансовых активов. Но современная экономическая практика показывает, что такой однородный по содержанию портфель недостаточно надежен, а порой и мало эффективен. Гораздо более оптимальной формой является диверсифицированный портфель. Почему именно диверсифицированный портфель стал преобладающим?

Под диверсификацией понимается инвестирование финансовых средств в более чем один вид активов или объектов вложений. При этом разные виды активов обеспечивают взаимопогашение связанных с ними рисков и позволяют максимально снизить вероятность неполучения дохода. Диверсифицированный портфель представляет собой комбинацию разнообразных инструментов, составленную и управляемую инвестором таким образом, чтобы достичь наибольшей отдачи от вложенных средств.



Способы управления портфелями

СУЩЕСТВУЕТ два основных способа управления портфелями — активный и пассивный. Рассмотрим каждый из них в отдельности.

Базовыми характеристиками управления являются:

а) выбор инструментов, приемлемых для формирования портфеля;

б) определение сроков размещения.

Основная задача активного управления состоит в прогнозировании размера возможных доходов от инвестированных средств.

Активная тактика предполагает, с одной стороны, пристальное отслеживание и приобретение наиболее эффективных активов, а с другой стороны — максимально быстрое избавление от низкодоходных. Такой тактике соответствует специфический метод активного управления, получивший название "свопинга", что обозначает постоянный обмен, ротацию активов через финансовый рынок.

Пассивное управление основано на представлении, что рынок достаточно эффективен для достижения успеха в выборе активов или в учете времени. Суть пассивной тактики состоит в создании хорошо диверсифицированных портфелей с заранее определенным уровнем риска и продолжительном удержании портфелей в неизменном состоянии. Пассивные портфели характеризуются низким оборотом, минимальным уровнем накладных расходов и низким уровнем специфического риска.

Управление портфелем

ПОД управлением портфелями ценных бумаг следует понимать искусство распоряжаться созданной комбинацией, чтобы она не только сохранила свою стоимость, но и приносила весомый доход, не зависящий от уровня инфляции.

Существуют два варианта управления портфелями.

Первый — когда собственник портфеля самостоятельно осуществляет его управление. В этом случае держатель должен создать специализированное структурное подразделение — фондовый/инвестиционный (см.схему) отдел для выполнения следующих задач:

- организация операционной группы;
- определение целей и типа портфеля;
- разработка стратегии и программы управления, оперативное планирование;
- реализация всех операций, касающихся непосредственно управления:
  - — исследование и анализ рынка;
  - — принятие решений по инвестициям;
  - — текущий контроль за состоянием портфеля в целом;
  - — расчет, аудит и оптимизация налогообложения;
  - — наладка информационных потоков;
  - — юридическая и правовая поддержка;
  - — административная работа;
- анализ и выявление возникающих проблем;
- принятие и практическая реализация корректирующих решений.

ВЕСЬМА важной становится задача информационно-аналитической поддержки для принятия решения об инвестировании. Широко применяется система фундаментального и тактического анализа для получения необходимых выводов и прогноза.

Более того, для эффективного функционирования отдела некоторые предприятия на Западе вынуждены придать ему статус хозрасчетного, когда речь идет о формировании системы личного участия в доходах и материальной ответственности персонала.

Второй вариант — использование услуг инвестиционного консультанта, который уже обладает всем перечисленным выше и в силу своей профессии готов к выполнению задачи наиболее эффективным образом.

Легко видеть, что первый вариант не подойдет предприятию, чья деятельность не сосредоточена на финансовом рынке. Поскольку требования, предъявляемые к его профессиональным участникам, слишком высоки и пока не под силу предприятию, которому тяжело решать даже текущие вопросы своей основной деятельности. Можно только добавить, что мировая практика знает немало примеров легковесного подхода к оценке рисков работы на финансовом рынке и именно поэтому теперь повсеместно принята и широко применяется система персональных консультантов.

ИКФ "ФинКонсалт"

ЖИЛЬЕ

В ближайшее время начнется реализация первой в республике некоммерческой программы по удовлетворению потребностей в жилье малообеспеченных граждан. Ее разработку по заказу Министерства архитектуры и строительства Беларуси осуществила ассоциация "Рациональный дом". В основу программы положен пакет "ноу-хау" системы адресной поддержки частных застройщиков "Комби-Инвест", которая на протяжении двух лет успешно работает в ряде префектур Москвы. На вопросы нашего корреспондента о сути белорусской редакции системы отвечает президент ассоциации "Рациональный дом" Владимир ЛОПАТИН.

"Комби-Инвест", белорусский вариант

— Владимир Андреевич, насколько можно понять из названия программы, речь идет о решении проблемы тех десятков тысяч горожан, которые провели многие годы, если не десятилетия, в очереди за бесплатным жильем.

— Вы правы, очередники станут нашими главными клиентами, но жилье они получат не совсем бесплатно. Суть нашей разработки — создание льготных условий для приобретения жилья, такого инвестиционного климата, при котором человек со средним доходом сможет купить квартиру по себестоимости и частично в кредит. Предусмотрена многоступенчатая система оплаты. На первом этапе человек в течение сколь угодно продолжительного времени вносит деньги на накопительный вклад. Когда сумма превышает 50% от номинальной стоимости жилья, наступает второй этап — инвестиционный, в ходе которого необходимо выплатить еще 20% непосредственно в период строительства дома. Остаток клиент выплачивает уже после заселения в собственную квартиру в форме привычной ежемесячной квартплаты. При этом учет вкладов ведется не в долларах и не в рублях, а в оплаченных условных квадратных метрах будущего жилья. Это значит, что если человек имеет "в активе" 10 квадратных метров, то и через месяц, и через год он остается собственником этих 10 "квадратов" без учета инфляции и роста стоимости строительства. По всем вкладам начисляются проценты и в случае непредвиденных жизненных обстоятельств их всегда можно превратить в наличность.

— Человека, который в нынешней экономической ситуации способен осилить накопительный вклад, мне кажется, трудно отнести даже к числу малообеспеченных.

— Решение этой проблемы также предусмотрено программой. Во-первых, новые нормативные документы Минстройархитектуры дают застройщикам право на компенсацию, которая в определенных случаях может достигать 70% от стоимости квартиры с типовыми бытовыми качествами. Во-вторых, около половины всех квартир, построенных в рамках программы, будут реализованы на свободном рынке, вырученные за них деньги также предназначены для субсидий застройщикам. И в-третьих, человек может предоставить в качестве оплаты свою старую квартиру из расчета "метр за метр", причем покинуть ее придется только после переезда в новую.

— Какие гарантии предоставляет "Рациональный дом" по договорам с застройщиками?

— Кроме собственных обязательств генерального директора, имущественные гарантии предоставляет исполнитель работ — коллективное предприятие "Минскпромстрой", а финансовые — "Белбизнесбанк", который размещает на своих депозитных счетах накопительные и инвестиционные вклады, обеспечивает их ликвидность и страховку в солидной страховой компании. Контроль за целевым использованием средств, кроме администрации банка, ведет уже существующее в Беларуси общественное объединение очередников "Наш дом", которое возглавляет профессор Белорусского государственного экономического университета Владимир Витушко. Участки земли, отведенные под строительство, закрепляются за управлением капитального строительства Мингорисполкома на весь инвестиционный период. Таким образом программа обеспечивает тройную систему гарантий и, как минимум, двойную систему контроля за исполнением договорных обязательств. Ежемесячно на совместном заседании всех заинтересованных сторон проводится индексация стоимости условного квадратного метра строящегося жилья.

— Чем будут отличаться квартиры в "Рациональных домах" от обычного жилья в домах типовой застройки?

— В июле минувшего года Минстройархитектуры провело конкурс на лучший проект энерго- и ресурсосберегающего дома. Были определены три призера, но первую премию решено было не присуждать — пусть рассудит практика. На участке земли, который выделил нам Мингорисполком (это район улицы Притыцкого в Минске), будут построены в рамках программы три дома по трем призовым проектам. В них заложено много технических новинок, к примеру, свободная планировка комнат. В течение двух часов из трехкомнатной квартиры можно сделать роскошную двухкомнатную или даже однокомнатную по евростандартам. Думаю, все новшества придутся по вкусу новоселам, к тому же более дешевого жилья в Беларуси пока не строит никто.

Владислав ПЛАТУН

? Справочное  бюро "НЭГ" !

Право на льготы приостановлено... Но не на все и не для всех

Имеют ли право на оплату жилой площади в размере 50% квартирной платы, а также скидку в размере 50% с установленной платы за пользование отоплением, водопроводом, газом и электроэнергией участники ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС в 1986—1987гг.?

Распространяется ли право на первоочередную установку телефона на лиц, пользующихся льготами, предусмотренными статьей 19 Закона "О социальной защите граждан, пострадавших от катастрофы на Чернобыльской АЭС", и куда следует обращаться по этому поводу?

Группа граждан из г.Бреста

Указом Президента от 1 сентября 1995г. N 349 "Об упорядочении некоторых льгот для отдельных категорий граждан" приостановлено право на льготную оплату жилой площади в размере 50% квартирной платы, исчисленной по ставкам, установленным для рабочих и служащих, а также на предоставление 50% скидки с оплаты за пользование отоплением, водопроводом, газом и электроэнергией для лиц, принимавших в 1986—1987гг. участие в работе по ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС в пределах зоны эвакуации или занятых в этот период на эксплуатации или других работах на указанной станции (в том числе временно направленных или командированных) включая и военнослужащих, призванных на специальные сборы и привлеченных к выполнению работ, связанных с ликвидацией последствий данной катастрофы (ст.19 Закона "О социальной защите граждан, пострадавших от катастрофы на Чернобыльской АЭС").

Указанные льготы сохраняются для граждан, заболевших и перенесших лучевую болезнь, вызванную последствиями катастрофы на Чернобыльской АЭС, а также инвалидов, в отношении которых установлена причинная связь наступившей инвалидности с чернобыльской катастрофой (ст.18 закона).

При этом следует иметь в виду, что решением правительства затраты граждан на оплату жилья и коммунальных услуг, превышающие 15% от совокупного дохода семьи, компенсируются государством путем предоставления безналичных жилищных субсидий (см."НЭГ" N 33, август 1995г.).

Граждане, на которых распространяются льготы, предусмотренные ст.19 Закона "О социальной защите граждан, пострадавших от катастрофы на Чернобыльской АЭС", пользуются правом на первоочередную установку телефона (пункт 10 части первой ст.19 закона). Для реализации указанной льготы таким гражданам следует обратиться в абонотдел районной (городской) телефонной сети.

Станислав ДУБРОВСКИЙ,
зам.начальника управления доходов и уровня жизни Минтруда

Являются ли россияне иностранными инвесторами в Беларуси?

"Участники — государственное предприятие, расположенное на территории Республики Беларусь, и акционерное общество, расположенное в России, — договорились о создании общества с ограниченной ответственностью по месту нахождения белорусского участника в соответствии с Законом Республики Беларусь "Об акциомерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью".

Однако областной комитет по управлению имуществом не дал согласия на внесение в уставный фонд неденежного вклада белорусского участника по той причине, что в тексте учредительных документов отсутствует термин "совместное предприятие", считая, что Россия относится к субъекту иностранных инвестиций и что в данной ситуации должно быть образовано совместное предприятие в форме общества с ограниченной ответственностью и с распространением на него Закона РБ "Об иностранных инвестициях на территории РБ", Закона "Об инвестиционной деятельности в РБ".

Согласно Ашхабадскому документу от 24.12.93г., подписанному участниками Соглашения о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности государств (в т.ч. подписанному Россией и Беларусью) "Об отмене ст.16 Соглашения о взаимном признании прав и регулировании отношений собственности от 09.10.92г." отменена статья 16 вышеуказанного соглашения, согласно которой юридические и физические лица сторон, осуществляющие инвестиции, рассматриваются на территории друг друга как иностранные инвесторы.

Таким образом, Россия не относится к субъекту иностранных инвестиций.

Убедительно просим разъяснить правомерность решения комитета, порядок создания и законодательные акты, регламентирующие деятельность фирм в виде ООО, расположенных на территории РБ, с участием фирм России. Обязательно ли создание совместного предприятия?

Станислав КЕЖУН,
директор завода автомобильных агрегатов, г.Гродно"

В житейском понимании каждое предприятие, учредителями которого выступают несколько физических или юридических лиц, является совместным. Однако закон признает совместным предприятием (СП) лишь то предприятие, в учреждении которого наряду с белорусским субъектом принимает участие хотя бы один иностранный гражданин или иностранное юридическое лицо. Создание и деятельность обычных предприятий (т.е. предприятий, в уставном фонде которых нет иностранного капитала) регулируются законами "О предприятиях в Республике Беларусь", "Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью" (в зависимости от организационно-правовой формы, в которой действует или собирается действовать данный субъект хозяйствования). Вопросы организации и функционирования СП регламентируются помимо указанных выше законодательных актов Законом "Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь".

Признание предприятия совместным влечет за собой целый ряд юридических последствий. Во-первых, регистрация СП осуществляется не в исполкомах, а в Министерстве внешних экономических связей. Во-вторых, установлены специальные правила формирования уставного фонда: вклад иностранного инвестора не может быть меньше 20 тысяч долларов США; срок, в течение которого уставный фонд должен быть полностью сформирован, — два года, в то время как для обычных предприятий этот срок не должен превышать двух месяцев. В-третьих, СП имеет ряд льгот, порой весьма ощутимых. Например, оно не платит таможенные пошлины за ввоз имущества, предназначенного для формирования уставного фонда; если доля иностранного инвестора в уставном фонде больше 30%, СП освобождается от налога на прибыль, полученную от реализации продукции и услуг собственного производства, в течение трех лет с момента объявления прибыли.

Таким образом, правовой статус предприятий, созданных только белорусскими учредителями, и предприятий, в числе учредителей которых есть иностранные инвесторы, во многом различен. Но являются ли граждане (юридические лица) России и других стран СНГ иностранными инвесторами? В промежутке между декабрем 1991 и октябрем 1992 года этот вопрос оставался без ответа. 9 октября 1992г. в Бишкеке главы государств и правительств СНГ подписали Соглашение о взаимном признании прав и регулировании отношений собственности, в статье 16 которого оговорили, что юридические и физические лица этих государств, осуществляющие инвестиции, рассматриваются на территории друг друга как иностранные инвесторы и функционируют в соответствии с законодательством об иностранных инвестициях той страны, в которой эта деятельность осуществляется.

Отдав дань романтическому суверенитету, участники Соглашения вскоре убедились, что упомянутое правило создает немало трудностей для взаимного инвестирования. Поэтому уже 24 декабря 1993 г. в Ашхабадском соглашении о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности (статья 6) государства—участники СНГ определили, что отношения, связанные с инвестициями сторон данного соглашения, должны регулироваться положениями законодательства государства по месту инвестирования, установленными для инвесторов этого государства. Тем самым было введено правило, прямо противоположное статье 16 Бишкекского соглашения. В тот же день решением Совета глав правительств статья 16 этого соглашения была отменена.

Трудно поверить, что работникам Гродненского областного комитета по управлению государственным имуществом неизвестны указанные соглашения. Видимо, их сомнения в другом. Как можно догадаться, они сомневаются, вступили ли названные документы, принятые 24 декабря 1993г., в силу. Здесь необходимо небольшое отступление.

В международных договорах, к которым относятся и соглашения между государствами Содружества, обычно указываются порядок и сроки введения их в действие. Есть такое указание и в Соглашении от 24 декабря 1993г. Предусмотрено, что Соглашение временно применяется с момента подписания и вступает в силу со дня сдачи на хранение депозитарию (на день подписания соглашения МИД Республики Беларусь) третьего уведомления о выполнении подписавшими сторонами внутригосударственных процедур, необходимых для вступления его в силу. Иными словами, Соглашение вступает в силу, как только три страны официально известят белорусский МИД, что ими выполнены необходимые внутригосударственные процедуры или что по их законодательству каких-либо специальных процедур для вступления в силу данного соглашения не требуется. Последнее из трех требующихся уведомлений, касающееся Соглашения от 24 декабря 1993г., поступило в МИД 17 октября 1994г. и, следовательно, с этого момента Соглашение вступило в силу (хотя, повторяю, применялось временно и до этого).

Видимо, следует пояснить, что понимается под "внутригосударственными процедурами". В разных странах могут быть различные процедуры, придающие заключенным международным договорам должную легитимность. В Беларуси (как и в большинстве государств) такой процедурой является ратификация. Далеко не каждый договор должен быть ратифицирован. Согласно статье 9 Закона "О порядке заключения, исполнения и денонсации международных договоров" ратификации подлежат договоры в трех случаях: если они касаются территориального размежевания с другими государствами; если в договорах содержатся позиции, не соответствующие законодательным актам Республики Беларусь; наконец, если стороны условились о последующей ратификации договора, исходя из важности затрагиваемых в нем проблем.

В Соглашении от 24 декабря 1993г. не содержится оговорки об обязательной ратификации, по мнению компетентных государственных органов, оно не противоречит белорусским законам и, стало быть, ратификации не подлежит.

Что касается решений Совета глав правительств СНГ, то специальный механизм вступления их в силу не установлен. Принято считать, что они вступают в силу с момента подписания, если иное не оговорено в самом решении. Решение от 24 октября 1993г. не содержит никаких оговорок. Следовательно, оно действует с указанной даты.

Валентин БОРОВЦОВ,
директор юридической фирмы "Боровцов и Салей"
Тел. (0172) 33-74-18

Работаем вместе, а денежки — врозь

Все отделы Добрушского горисполкома (горсобес, горфо, гороо) находятся в одном здании и в одном подчинении, но заработная плата и льготы у них разные.

Бухгалтерии горфо и горсобеса относятся к аппарату управления. Соответственно, у них и зарплата гораздо выше, и льготы. А бухгалтерия гороо вроде чужая — зарплата мизер и льгот никаких. Почему?

Н.С.ЧАБУРКО,
г. Добруш

Оплата труда работников предприятий, учреждений и организаций, финансируемых за счет средств бюджета, осуществляется в соответствии с Единой тарифной сеткой и тарифной ставкой первого разряда, устанавливаемой Кабинетом Министров. При этом предусмотренные сеткой тарифные коэффициенты и рассчитываемые на их основе размеры ставок (окладов) дифференцированы в зависимости от сложности труда, квалификации работников (категории и занимаемой должности), статуса учреждения, организации, органа государственного управления. Следовательно, размер тарифной ставки (оклада) того или иного работника имеет прямую зависимость от указанных факторов.

Статьей 8 Закона "Об основах службы в государственном аппарате" предусмотрено, что к служащим государственного аппарата относятся граждане, которые занимают в предусмотренном законодательством порядке должности в аппаратах органов государственной власти и управления.

Централизованные бухгалтерии созданы при исполкомах и не являются структурными подразделениями органов государственной власти и управления. В связи с этим правовых оснований для отнесения работников централизованных бухгалтерий к государственным служащим не имеется.

Однако для указанных работников распространены условия оплаты, предусмотренные для органов государственного управления.

Дмитрий СКРИПЧЕНКО,
консультант Минтруда

Платят за должность, а не за образование

Я инспектор отдела кадров предприятия. Согласно штатному расписанию мне определили 7-й тарифный разряд без категории.

Имею высшее образование. Окончил заочную высшую партийную школу при ЦК КПСС. Считаю, что согласно ЕТС мне должен быть определен тарифный разряд в пределах 9—11-го без категории, а при наличии категории — выше.

Прошу дать разъяснение, какой же разряд по данной штатной единице должен быть определен согласно ЕТС.

Анатолий СМИРНОВ,
г.Брест

В соответствии с Квалификационным справочником должностей руководителей, специалистов и служащих для занятия должности "инспектор по кадрам" установлены следующие квалификационные требования: среднее специальное образование без предъявления требований к стажу работы или общее среднее образование и специальная подготовка по установленной программе. В соответствии с Рекомендациями по применению Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь, утвержденными постановлением Минтруда от 30 января 1996г. N 7, для инспектора по кадрам, в зависимости от распределения предприятий и организаций отраслей экономики по группам ставок руководителей и специалистов, предусмотрена тарификация в интервале 6—8-й разряды. Присвоение им квалификационных категорий не предусматривается.

Что касается полученного вами высшего образования, то оплата труда работников производится по занимаемой должности, а не по полученному образованию.

На предприятиях (организациях), работающих по принципу хозяйственного расчета, конкретные размеры оплаты труда работников устанавливаются нанимателем в порядке, определенном коллективным договором.

Людмила ЛОБАЧ,
главный экономист Минтруда

Уважаемые рекламодатели!
Рекламу в "Нацыянальнай эканамічнай газеце" вы можете заказать:
- в МИНСКЕ тел./факс (0172) 23-63-62 (отдел рекламы "НЭГ");
- в БРЕСТЕ по тел. (0162) 25-44-11 (РА "Калипсо");
- в МОГИЛЕВЕ по тел. (0222) 26-45-16 (РА "Тосако"), тел. (0222) 22-60-70 (РА "Паллада-плюс");
- в ГРОДНО по тел./факсу (0152) 47-15-60 (Гродненское информационно-рекламное агентство (ИРА);
- в ВИТЕБСКЕ по тел.(0212) 37-36-17 (МКП "Поливит");
- в ГОМЕЛЕ по тел.(0232) 57-33-59 (РА "Schoolmaster").

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

МЕТАЛЛ — "хлеб" отечественной индустрии — "произрастает" НА ЧУЖБИНЕ

Производство металлопродукции — одна из наиболее стабильных отраслей народнохозяйственного комплекса страны: спад производства в ней в 1995г. по сравнению с 1994 г. составил всего 1,4% (год назад этот показатель был 12,5%). При этом выпуск стали и готового проката черных металлов снизился соответственно на 15,6 и 13,9%, а стальных труб и металлокорда возрос на 22,3 и 49%. Отрадно, что в январе текущего года улучшилась ситуация и с прокатом, производство которого (47,7 тыс.т) по отношению к тому же месяцу 1995г. возросло на 142,5%, а к декабрю — на 136,1%.

Обольщаться этими с виду благополучными цифрами все же не стоит, ибо даже перечисленная продукция из-за почти полного отсутствия отечественного сырья изготовляется на основе импортируемых материалов и полуфабрикатов. К тому же ее явно недостаточно: если, скажем, стальных труб в 1994г. в Беларуси было изготовлено 10 тыс.т., то потребность в них в том же году составила 196,8 тыс.т. Проката черных металлов при собственном производстве в 1995г. 586 тыс.т было использовано около 940 тыс.т. Но ведь ассортимент используемой отечественной промышленностью продукции трубами, прокатом, сталью и металлокордом не ограничивается, перечень ее достигает десятков наименований. Естественно, значительную часть как готовых изделий, так и сырья и полуфабрикатов для их производства мы вынуждены ввозить из-за рубежа. Только за 11 месяцев прошлого года в Беларусь было импортировано 25446,2 т чугуна в чушках и болванках на сумму $4034 тыс. из стран дальнего и 102421,4т. ($19884,8 тыс.) — из государств ближнего зарубежья. Стальных труб было ввезено соответственно 2207 и 38363,5 т (на 1765,9 и 26844,7 тыс. долл.), чугунных — 3429229 т ($1462,9), гранул из чугуна — 748,3 т. Данные о собственном производстве и импорте готового проката черных металлов в 1990—1995гг. (тыс.т) приводятся ниже.

Годы	Производство	Импорт	В % к потреблению
1990	686,3	2813	91,0
1991	665,0	2077	89,2
1992	543,9	1702	96,0
1993	638,7	918	78,6
1994	656,1	484	74,8
1995	585,8	369	68,2

География поставок металлопродукции в Республику Беларусь весьма обширна. Из государств дальнего зарубежья — это Австрия, Венгрия, Великобритания, США, Китай, Польша, Словакия, Югославия и другие, ближнего — Казахстан, Кыргызстан и, конечно же, Россия и Украина.

В России, по мнению экспертов, не требуется выпускать прежние 90 млн.т стали. Сейчас там производят 50 млн.т, а на внутреннем рынке потребляется лишь половина. К 2000 году запланирован рост до 55 млн.т — больше нам и не надо.

Впрочем, некоторые российские аналитики подвергают сомнению эти данные. Из-за падения платежеспособного спроса потребление металла на внутреннем рынке России действительно падает. Снижается и его экспорт, во-первых, из-за роста издержек на производство, во-вторых, из-за "валютного коридора", который в прошлом году обошелся металлургам страны в 17 трлн.рублей. Но ведь ситуация может измениться, о чем, в частности, свидетельствует некоторый рост производства основных видов металлопродукции в прошлом году по отношению к предшествующему (см.таблицу).

Финансовое положение предприятий Роскомметаллургии оценивается как крайне напряженное. Ощущается острый дефицит оборотных средств. Еще одна проблема — цены, достигшие уровня мировых. С учетом роста стоимости услуг энергетиков и транспортников металлургический комплекс России может стать убыточным, что приведет к дальнейшему спаду производства вплоть до закрытия отдельных предприятий.

Производство продукции черной металлургии в РФ в 1991—1995гг., млн.т

Вид продукции	1991	1992	1993	1994	1995	1995/ 1994, %
Руда железная	90,9	82,1	76,1	73,3	78,0	108,7
Кокс, влажность 6%	32,5	30,6	27,9	25,4	27,6	108,7
Чугун	48,8	45,8	40,8	36,5	39,7	108,8
Сталь	71,1	62,1	54,9	46,7	49,1	105,1
Прокат готовый	53,8	45,9	41,9	35,3	38,5	109,1
Трубы стальные	9,8	7,5	5,5	3,4	3,5	102,9

Базисные экспортные цены на прокат черных металлов (по номенклатуре ЕОУС), поставляемых из государств — членов ЕС в третьи страны ($/т, ФОБ порты стран Западной Европы). Вторая колонка — цены на прокат из стали торгового качества, включая 2,5% комиссионных, предоставляемых экспортерам (3.01.96г.).

Арматурная сталь	255	270
Сортовая сталь	300	310
Катанка	270	275
Балки и швеллеры 300—600 мм	460	480
Более 600 мм	515	545
Лист		
Толстый	470	520
Средний	350	380
Рулонная сталь		
Горячекатаная	255	265
Холоднокатаная	380	
Оцинкованная	470	480

Пристальный интерес к металлургической отрасли Украины также вызван прежде всего ее экспортными возможностями (в 1994г. на долю черных металлов и изделий из них пришлось более 30% экспортных поступлений в страну).

В последнее время внимание к украинской черной металлургии обострилось, во-первых, по причине одобрения в октябре Верховным Советом республики "Концепции развития горно-металлургического комплекса Украины до 2000 и 2010 годов". Во-вторых, с началом сертификатных аукционов появились реальные возможности его все более широкого инвестирования (нелишне вспомнить о пакетах акций металлургических предприятий, которые с начала следующего года начнут продаваться на торгах УФБ).

Доля черной металлургии в рамках украинской экономики составляет по товарной продукции около 13,4%, по основным фондам — 13%, по численности занятых — 6%. При этом износ основных фондов превышает 65%. Многие предприятия (особенно это касается Донецкой области), построенные в конце прошлого — начале нынешнего веков, давно не проходили полномасштабной реконструкции. Объемы производства продукции отрасли составляют сегодня примерно 40% по сравнению с концом 80-х годов и сравнимы с уровнем 60-х, темпы их падения выше спада промышленного производства в целом.

Тем не менее, как показывают данные, в последние месяцы наметился небольшой рост производства по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Связано это прежде всего с повышением спроса на украинскую металлопродукцию, в первую очередь со стороны стран Юго-Восточной Азии (Китая и Тайваня).

Ниже приводятся данные МИЧС о выплавке стали в основных странах-продуцентах (млн.т):

	1993	1994	1995
Всего:	730,8	729,6	748,0
Страны ЕС	144,2	151,6	155,9
Япония	99,6	98,3	101,6
США	88,8	91,2	93,1
Китай	89,5	92,6	93,0
Россия	58,3	48,8	51,4
Республика Корея	33,0	33,7	36,8
Украина	32,4	24,1	21,8

По прогнозам большинства аналитиков, в ближайшую пятилетку мировое потребление стали вырастет на 100 млн.т (сегодня — около 650 млн.т). Казалось бы, в таких условиях перед украинскими металлургами вырисовываются чудные перспективы. Однако существуют как минимум шесть "но".

Во-первых, необходима сертификация украинской металлопродукции для ее успешного выхода на внешний рынок. А международные сертификаты стоят довольно дорого (около $1 млн.), приобрести их могут лишь наиболее крупные предприятия.

Во-вторых, существует мощное внешнее противодействие проникновению украинской металлопродукции на старые индустриальные рынки. Примером может служить проигранный "Азовсталью" антидемпинговый процесс по поводу поставок ее продукции в Канаду. Подобные вопросы могут быть решены только в результате присоединения к ГАТТ ВТО, что займет не один год.

В-третьих, переориентация в 1994г. украинских металлургов с рынка ближнего зарубежья на дальнее лишила их преимущества при использовании в большинстве своем слабых и нестабильных постсоветских валют.

В-четвертых, на темпы и объемы украинского экспорта металлопродукции влияет специфика расчетов за нее некоторых стран-потребителей. Наиболее наглядно это продемонстрировал Китай, который согласен приобретать все и много, но только по бартеру.

В-пятых, работа на внешнем рынке требует активного использования неценовых методов борьбы за потребителя, как это делает та же "Азовсталь", формирующая довольно широкую сеть своих дилеров, которые, в свою очередь, вынуждены приобретать или строить консигнационные склады поближе к покупателю и даже дробить в его интересах оптовые партии товара, что в итоге приводит к значительному росту издержек.

И, наконец, в-шестых — то, о чем так много пишут в последнее время, — завышенный курс карбованца по отношению к доллару.

Сложившаяся ситуация могла бы подтолкнуть правительство Украины к реструктуризации отрасли, но при условии значительного предложения инвестиций. А денег-то как раз и не хватает. К примеру, капвложения в черную металлургию Донецкой области составили в прошлом году только 5,2 трлн.крб. Все это вместе приводит к ситуации, когда вместо былых 6 млрд.долл. от экспорта черных металлов и изделий сегодня Украина получает 3,5 млрд.

Мировое производство стали в 1995г., согласно оценке Международного института чугуна и стали (МИЧС), увеличилось по сравнению с 1994г. на 2,5% — до 748 млн.т. Япония по-прежнему остается мировым лидером по ее выплавке — 101,6 млн.т. За ней следуют США, Китай, Россия, ФРГ и Республика Корея.

Несмотря на увеличение производства, результаты прошлого года оказались ниже прогнозировавшихся. Причиной этого является замедление деловой активности во II полугодии в черной металлургии стран Северной Америки и ЕС.

Прирост производства металла в промышленно развитых странах в 1995г. составил (%): в США — 2,1, Японии — 3,4, в странах ЕС — 2,8. Более высокими темпами росла выплавка стали в некоторых государствах Азии. Так, по данным МИЧС, в Индии темп прироста составил 11,4%, в Республике Корея — 9,2%. В Китае производство растет не столь быстро, но через три года прогнозируется его увеличение на 30 млн.т. В настоящее время удельный вес Азии в мировом производстве стали составляет 37%, а в 2000г. доля этого региона может достичь 45%.

В странах Восточной Европы производство стали возросло на 6,5%.

В 1995г. наблюдалось увеличение производства стали в СНГ до 78 млн.т (рост 5,5%).

Приведенные факты еще раз подтверждают, что удовлетворение "аппетитов" отечественной индустрии почти целиком зависит от зарубежных производителей металла. Вывод напрашивается сам собой: только разумное, экономное использование получаемых ресурсов да взаимовыгодные торгово-экономические связи с Европой, прежде всего с ближайшими соседями, уберегут нашу промышленность, весь народнохозяйственный комплекс от дальнейшего спада. Ведь металл — это действительно хлеб, без которого не обойтись.

Федор ЗАЯЦ
(по материалам агентства "Белорусские экономические новости")

Торговый дом не перекупщик

Акционерному обществу "Торговый дом аграрников" Минсельхозпрода — всего-то четыре годика с небольшим, но, похоже, министерству без него уже не обойтись. Основными функциями Дома являются помощь предприятиям и организациям сельского хозяйства независимо от их профиля и формы собственности, в приобретении материально-технических ресурсов, в наиболее выгодном для сельчан сбыте продукции, предоставление информационно-маркетинговых услуг. При этом АО в отличие, скажем, от "Белагропромбиржи", доводящей до колхозов и совхозов лишь сведения о том, где, что и почем можно приобрести, берет на себя весь комплекс услуг, начиная от информации о наличии и цене товара на каком-то складе и заканчивая его разгрузкой в пункте назначения.

Особое место в деятельности АО занимает поддержка в сбыте продукции фермеров и крестьянских хозяйств, а также выставочная работа. Сформирована экспозиция постоянно действующей в "штабе" отрасли выставки агропромышленного комплекса республики, проведено несколько ярмарок по продаже продукции хозяйств негосударственного сектора, изделия белорусских земледельцев и животноводов демонстрировались на выставках в Польше, Германии и России. Издается бюллетень о тендерных или рекомендуемых ценах на продукцию сельского хозяйства и многие сопутствующие товары (нефтепродукты, запчасти, комбикорма), готовится его электронный вариант. Поступает немало заманчивых предложений от различного рода перекупщиков на реализацию (благо есть некоторые налоговые льготы) импортируемых продуктов, но в этом "Торговый дом" остается верен своему основному принципу: завозные товары, какими бы дешевыми на сегодняшний день они ни были, республику не накормят. Лишь эффективное и экономное хозяйствование, включающее снижение издержек на всех стадиях производства и переработки отечественной продукции, рачительное отношение ко всему выращенному и произведенному помогут сельскохозяйственной отрасли республики выйти из кризиса.

Федор ЗАЯЦ

Альтернативы российской нефти пока нет

"В ближайшее время мы не видим вариантов, которые могут заменить вариант поставки нефти из России, — считает президент концерна "Белнефтепродукт" Антон Лойко. — Причин здесь несколько. Главная в том, что сегодня не только в Беларуси, но и на всей территории бывшего Советского Союза нет ни одного терминала, способного принять нефть из районов Персидского залива. Во-вторых, это сырье нельзя транспортировать иначе, как морским путем или железнодорожным транспортом. Построенный трубопровод проложен лишь с учетом поставки нефти из России".

Не может получать нефть из Ирана и Украина, хотя имеет прямой выход к Черному морю, отметил Антон Лойко. Специалистами подсчитано, что строительство склада нефти мощностью в 8 млн.т в Одессе обойдется в 150 млн.долл. Таких денег в стране сегодня нет. Кроме того, стоимость иранского сырья колеблется в пределах 75—85 долл. за тонну. Если добавить стоимость транспортировки, то становится ясно, что приобретение этой нефти теряет всякий смысл.

Однако президент концерна не отвергает возможности поставок иранской нефти в республику, полагая, что это проект будущего. "Потребуется кооперация сил и средств как Беларуси и Украины, так и стран Балтии," — отметил Антон Лойко.

Тереза ХАЮТИНА

БАНКОВСКИЕ НОВОСТИ

Учетная ставка снижена

Исходя из реального и ожидаемого уровня инфляции, Национальный банк Беларуси установил ставку рефинансирования коммерческих банков с 21 марта на уровне 55% годовых. Тем самым учетная ставка снижена на 11%. Ее размер сохранялся с августа месяца прошлого года неизменным и составлял 5,5% в месяц, или 66% годовых.

Независимо от страхования вкладов

Национальный банк Беларуси разослал в коммерческие банки письмо, в котором сообщил, что с 1 мая 1996 года банки обязаны производить отчисления в гарантийный фонд защиты вкладов и депозитов физических лиц в размере 0,3% от всей суммы остатка привлеченных во вклады депозитов средств населения, независимо от того, страхуются они в страховых компаниях или нет. В то же время банки вправе по своему усмотрению дополнительно страховать вклады граждан.

При неперечислении средств в гарантийный фонд Национальный банк будет применять меры, предусмотренные в пункте 2.7 Положения о гарантийном фонде защиты вкладов и депозитов физических лиц от 7.12.95 г. N 636, то есть в бесспорном порядке взыскивать с корреспондентского счета недовнесенную сумму, а при отсутствии или недостаточности средств на счете взыскивать штраф в размере 1% от суммы недовнесенных средств за каждый день просрочки. Излишне внесенные средства с согласия банка могут быть зачтены в счет будущих отчислений.

Размещен 28-й выпуск ГКО

19 марта в Национальном банке состоялся аукцион по первичному размещению ГКО. Были проданы облигации 28-й эмиссии на сумму 207,09 млрд.руб. по средневзвешенной цене продажи 86,48% от номинала (доходность 62,02% годовых).

В ходе аукциона Минфин пошел навстречу инвесторам и, учитывая спрос, увеличил объем эмиссии со 190 млрд.руб. до 240 млрд.руб. В аукционе приняли участие 24 дилера, все они приобрели ГКО. Что касается доходности, то Минфин, как и прежде, продолжает ориентироваться на размер учетной ставки Национального банка.

* * *

"МинскКомплексбанк", недавно выделившийся из филиала в самостоятельный банк с присоединением "Монолитбанка", получил генеральную лицензию за N 36 на право совершения операций в иностранной валюте.

* * *

С 25 марта вводятся в обращение купюры достоинством 100 USD нового образца. Через 4—6 недель они появятся и в Беларуси. В последующем с интервалом в один год США будут выпускать новые купюры более мелких номиналов. По словам представителя посольства США в РБ, на сегодня во всем мире находится 390 млрд.USD в обороте, из которых 0,01% — фальшивые.

Тел./факс для размещения информации 23-49-44.

КУРСЫ ИНОСТРАННЫХ ВАЛЮТ,
установленные Национальным банком РБ с 22 марта 1996 года

	Единый курс		Единый курс
1 австралийск.доллар	8917,49	1 сингапур.доллар	8152,56
1 австр.шиллинг	1108,17	10 турецк.лир	1,65
1 фунт стерлингов	17700,48	1 СДР	16830,09
10 бельг.франков	3791,63	1 венгерский форинт	80,41
1 немецкая марка	7797,67	1 польский злотый	4460,82
1 голланд.гульден	6962,52	1 румынский лей	3,80
1 датская крона	2020,20	1 чешская крона	422,58
100 итал.лир	739,88	1 словацкая крона	382,47
1 канадск.доллар	8461,48	1 болгарский лев	146,65
1 норвежск.крона	1794,18	1 эстонская крона	974,41
1 доллар США	11500,00	1 литовский лит	2875,00
1 финск.марка	2495,39	1 латвийский лат	21155,26
1 франц.франк	2274,53	1 российск.рубль	2,36
1 шведск.крона	1734,44	10 украин.карбован.	0,64
1 швейцар.франк	9627,46	1 кыргызст.сом	1013,00
10 японских иен	1077,74	1 молдавск.лей	2539,00
1 ЭКЮ	14441,12	1 казахст.тенге	176,00
10 испанск.песет	927,23	1 армянск.драм	28,00
10 греч.драхм	477,06	1 грузинск.лари	9126,00
1 ирландск.фунт	18190,45	1 туркменск.манат	4,40
1 исландск.крона	174,01	1 азербайджан.манат	2,50
1 кувейт.динар	38461,54		
10 ливанск.фунтов	72,56	1 узбекский сум	315,00
10 португал.эскудо	753,85	1 таджикск.рубл	41,00

Будет ли создан Белорусский банк развития?

В НАСТОЯЩЕЕ время при участии банка KfW (ФРГ) прорабатывается вопрос создания в РБ Белорусского банка развития (ББР). Идея данного проекта — создание финансового института, который способствовал бы привлечению иностранных кредитных линий, а также мог принимать долевое участие в крупных инвестиционных проектах.

Специалисты KfW стояли перед дилеммой: создавать новое финансовое учреждение или же пойти путем преобразования одного из существующих коммерческих банков. В итоге после рассмотрения кандидатур ряда комбанков экспертами KfW был сделан выбор в пользу Белинвестбанка. Видимо, на принятие решения повлияли такие факторы, как форма образования, состав учредителей, а также уставные задачи и направление деятельности Белинвестбанка, во многом сходные с теми, которые имеет немецкий банк. У Белинвестбанка нет груза просроченных долгов, это молодой динамичный банк, что также является плюсом для немецкой стороны.

Создаваемый банк будет производить кредитование проектов, на финансирование которых пока не идут другие коммерческие банки. Ведь сегодня риски вложения средств в промышленные предприятия очень велики, а процентные ставки по таким кредитам — минимальные. Но от этого важность таких инвестиций для страны не уменьшается. ББР будет предоставлять кредитные ресурсы предприятиям не только напрямую, но и через другие банки на конкурентной основе. Вместе с тем выдвигается ряд условий, выполнение которых, по мнению авторов проекта, необходимо:

1) освобождение банка от уплаты налогов и отчислений в резервный фонд Нацбанка;

2) отказ учредителей от выплаты дивидендов;

3) государственный контроль над банком и предоставление финансовых гарантий правительства по обязательствам банка.

Подобные условия, естественно, привлекают к себе повышенный интерес. По мнению председателя правления Белинвестбанка Романа Внучко, с одной стороны, бюджет теряет сумму льготируемых налогов, но, с другой, в экономику РБ вливаются финансовые ресурсы, при правильном использовании которых государство получает значительно большую сумму налоговых платежей.

Учитывая специфику деятельности банка и порядок использования прибыли, основными учредителями ББР должны быть правительство РБ или уполномоченные ими госучреждения, Нацбанк РБ. Контроль государства над создаваемым банком является одним из условий привлечения иностранных инвесторов. Планируется, что государство будет владеть не менее 90% в уставном капитале банка. Сейчас доля государства в УФ Белинвестбанка составляет 99,2%.

Помимо этого, в формировании УФ создаваемого банка могут принять участие крупные коммерческие банки: АСБ "Беларусбанк", Белпромстройбанк и другие. Однако не совсем ясно: что может побудить их покупать акции банка, по которым не будут выплачиваться дивиденды?

Предполагается, что в Совет ББР, определяющий направления капиталовложений, войдут министры экономики, финансов, промышленности, внешних экономических связей или уполномоченные ими заместители.

Обращает на себя внимание фраза в письме, направленном в адрес правительства и Нацбанка, г-ном Внучко: "Увеличению активов банка до уровня, обеспечивающего выполнение уставных задач, способствовала бы концентрация в нем государственных ресурсов, направляемых на инвестирование". Может быть, в итоге окажется, что национализация крупнейших банков не настолько уж и необходима. Ведь разговоры о ней велись под знаменем увеличения доли долгосрочных инвестиций в активах банков. Хотя, конечно, нельзя говорить о том, что создание ББР решит все инвестиционные проблемы государства. Вопрос в том, чтобы было кому эти кредиты предоставлять.

Создание такого банка, как ББР, потребует, как уже говорилось, корректировки статей действующего банковского законодательства, касающихся формы образования, доли государства в уставном фонде, порядка распределения прибыли и выдачи правительственных гарантий по обязательствам банка. Проекты таких изменений уже подготовлены. По словам Романа Внучко, была найдена поддержка в Нацбанке, Минфине, в Планово-бюджетной комиссии ВС РБ, теперь все зависит от воли исполнительной и законодательной властей.

Кстати, подобные банки развития при активной поддержке экспертов KfW уже созданы в России и Украине. И российский банк скоро должен получить первую кредитную линию в размере примерно 50 млн.DM.

Максим ТЯГАР

К СВЕДЕНИЮ:

Кредитный банк реконструкции — KfW был основан в 1948 году с целью использования средств фонда плана Маршалла для восстановления экономики Германии путем предоставления инвестиционных кредитов. Акционерами KfW являются центральные федеральные структуры — 80% и федеральные земли — 20% УФ. По размеру баланса — 256 млрдДМ и собственного капитала — 8 млрд.DM. KfW относится к 10 крупнейшим кредитным учреждениям ФРГ. Он осуществляет свою деятельность на основании специального закона "О кредитном банке реконструкции". Сегодня 70% кредитов KfW направляется на развитие производственной инфраструктуры Восточной Германии.

Международный валютный рынок
(18.03.96 — 22.03.96)

У дилеров есть все основания быть недовольными второй половиной февраля — первой половиной марта: после хорошего старта в январе объем операций на рынке FOREX значительно снизился. Большинство основных валют застряли в тесных коридорах: колебания курса USD/DEM составили около двух пфеннигов, а USD/JPY — около 2 иен. Небольшой диапазон колебаний и отсутствие ярко выраженных трендов (направлений движения валютных курсов) мешало дилерам предаться их любимому занятию — спекуляции.

Перспективы для доллара США остаются благоприятными. Согласно заявлению американского министра финансов Рубина "экономика находится в наилучшем за последние 30 лет состоянии". Инфляция составляет 2,7% в год, промышленное производство укрепляется, инвестиции растут. Контраст между экономикой США и застоявшейся европейской экономикой формирует сценарий движения процентных ставок в пользу USD. Напомним, что с февраля по март 10 европейских стран, в числе которых Великобритания, Франция, Бельгия, Дания, Нидерланды и др., снизили свои процентные ставки, в то время как в США хорошие экономические показатели отодвинули такую вероятность на неопределенный срок. Однако и в Америке не все идет гладко: объем розничных продаж вырос за февраль всего на 0,8% (специалисты предсказывали рост не менее 1%), а индекс деловой активности, рассчитываемый Федеральным резервным банком Филадельфии, упал на 0,1% (в феврале рост составил 3,8%). Трехмесячная ставка LIBOR по доллару составила в пятницу 22 марта 5,466875% годовых.

В отличие от США дела в экономике Германии обстоят не так радужно. Министр экономики Тео Вайгель официально признал, что в первом квартале 1996 года роста экономики не наблюдалось и прирост ВВП может составить отрицательную величину. В то же время рост денежной массы (параметра М3) в феврале обогнал все прогнозы, которые находились на уровне 8—9%, и составил 12,6%. (Оптимальным с точки зрения германского правительства является рост на уровне 4—7%.) Однако это почти не повлияло на ожидания снижения процентных ставок. Масла в огонь подлили следующие одно за другим заявления официальных лиц Бундесбанка о том, что долгожданное снижение ставок весьма вероятно. Естественно, что все это не могло идти на пользу немецкой марке. Курс USD/DEM колебался на уровне 1,47—1,48 при легком восходящем тренде. На пути дальнейшего повышения доллара стоит важный психологический уровень в 1,4800 и еще более важный уровень 1,4820, преодолев который, доллар, по мнению технических аналитиков, легко доберется до уровня 1,4920-25. Снизу курс ограничивается уровнем поддержки 1,4680. В пятницу на закрытие рынка курс USD/DEM составил 1,4760. Трехмесячная ставка LIBOR по депозитам в евромарке составила 3,43229% годовых.

На протяжении минувшей недели курс доллар/иена неуклонно рос по мере того, как с приближением выборов на Тайване осторожные инвесторы переводили капиталы в доллары, и достиг в пятницу 107 иен за доллар. На прошедшей 17 марта встрече министров стран Организации азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества США и Япония выразили намерение совместными усилиями добиваться укрепления курса USD/JPY. В то же время не лишне вспомнить, что США в последнее время оставались в стороне, воздерживаясь от интервенции в защиту своей валюты, позволяя Банку Японии в одиночку действовать на этом рынке. Кроме того, США решительно возражают против привлечения к борьбе за стабилизацию курса доллар/иена правительств стран Азиатско-Тихоокеанского региона. По словам министра финансов США, "рынок сам установит правильный курс — надо только, чтобы экономические показатели были соответствующими". Основной уровень сопротивления курса USD/JPY лежит на отметке 107 иен. В экономическом плане сопротивление обеспечивается кроме всего прочего репатриацией капиталов японскими компаниями для закрытия балансов в конце финансового года (31 марта). Поддержка находится на уровне 105 иен и обеспечивается трениями между Китаем и Тайванем, а также медленным ростом японской экономики и проблемами в банковском секторе. Окончательный курс USD/JPY в пятницу составил 106,80. Трехмесячный LIBOR по депозитам в иенах — 0,7375% годовых.

Британский фунт укреплял свои позиции с понедельника по среду, добравшись до уровня 1,54 доллара за фунт, но скандал, связанный с эпидемией т.н. "коровьего бешенства", грозящий британской экономике существенными потерями из-за прекращения экспорта мяса, повлиял на снижение курса в четверг и пятницу с 1,5400 до 1,5345 доллара за фунт. Курс закрытия в пятницу составил GBP/USD 1,5360. Трехмесячная ставка LIBOR по фунту — 6,11458%.

Сергей ПИВЕНЬ,
управление ресурсов и дилинга АКБ "Инфобанк"

Агентство Гревцова
представляет еженедельное обозрение
"Рынок финансовых услуг"
(по состоянию на 25.03.96г.)

БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Депозиты (в СКВ)

Наименование банка		Годовые процентные ставки 1 мес.	2 мес.	3 мес.	6 мес.	9 мес.	12 мес.	Миним. сумма (USD)
Банк "Олимп", т.594723, 594724	юрид. лица	от 15	от 17	от 18		от 19	21	30000

Депозиты (в российских рублях)

Наименование банка		Годовые процентные ставки 1 мес.	2 мес.	3 мес.	6 мес.	8 мес.	Миним. сумма (росс. рубли)
Банк "Олимп", т. 594723, 594724	юрид. лица	26	30	—			500 млн.

Эмиссия срочных рублевых векселей

Наименование банка	Номинал векселя	Годовые процентные ставки (дни) 5	12	20	30	45	60	90	120	150	180	270	360
Белвнешэкономбанк, т. 200062	от 10 млн.	по договоренности											
АКБ "Объединенный капитал", т. 687375, 687144	от 50 млн.	55	55	60	60	65							

Лизинг

Наименование банка	Объект лизинга	Валюта	Сроки	Ставка	Сумма
АКБ "Объединенный капитал", т. 687375, 687144	Машины, оборудование, здания	BRB USD	от 6 до 24 мес.	90–100* 35–40*	до 60 тыс. USD

* Годовые процентные ставки

ВНЕБАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Наличная СКВ за безналичный белорусский рубль. Продажа

Валюта	Курс	Оформл. договора	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Наименование	Телефон	Прим.
USD	по дог.	по дог.	любая	день в день	по факту зачисления	"IP" (лицензия №26)	685629 685914	оплата с 13.00
USD	по дог.	по дог.	от 1000$	день в день	по копии п/п	организация	658083	постоянно
USD	по дог.	любое	любая	по дог.	по дог.	СП "Аларм"	629354	постоянно
USD	по дог.	любое	любая	по дог.	по поступлении	ФГ "WEST"	507753	постоянно
USD	по дог.	любое	от 300$	день в день	по поступлении денег на счет	ФП "Л.Д."	651718 699882	—
USD	по дог.	любое	любая	день в день	по дог.	БЕЛФИНАНС	691841	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000$	день в день	по копии п/п	организация	545062	постоянно
USD	по дог.	по дог.	по дог.	по дог.	по дог.	организация	754230	постоянно

Наличная СКВ за безналичный белорусский рубль. Покупка

Валюта	Курс	Оформл. договора	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Наименование	Телефон	Прим.
USD	по дог.	любое	от 300$	день в день	по копии п/п	ФП "Л.Д."	651718 699882	оплата до 16.00
USD	по дог.	по дог.	от 1000$	день в день	по копии п/п	организация	658083	оплата до 16.00
USD	по дог.	любое	любая	день в день	по дог.	БЕЛФИНАНС	691841	постоянно

Наличная СКВ за б/н российский рубль

Наименование	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Телефон
ТК "Континент"	---	по дог.	от 1000$	1-2 дня	1-2 дня после конвертации	292424 292535

Безналичная СКВ за безналичный белорусский рубль

Наименование	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Порядок расчетов
"Финвэй", т. 334215	по дог.	по дог.	любая	по дог.	по договоренности
Финансовая группа "Вероника", т. 531504, 558213	по дог.	по дог.	любая	по дог.	по договоренности

Рынок мягких валют стран СНГ и Балтии (взаиморасчеты)

Безналичная валюта за безналичные российский и белорусский рубли

Наименование	Валюта	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Прим.
ТК "Континент", т. 292424, 292535	RUR/BRB	по дог.	по дог.	любая	1-2 банковских дня (по поступлении денег на счет)	постоянно
"Финвэй", т. 334215	RUR/BRB KRB/BRB	по дог.	по дог.	по дог.	по договоренности	—
ФГ "Вероника", т. 531504, 558213	RUR/BRB	по дог.	по дог.	по дог.	1-2 банковских дня (по поступлении денег на счет)	постоянно

* *Возможны операции с TUM.*

Размещение свободных денежных средств (календ. дни)

Наименование	Номинал	1	3	5	7	12	14	21	30	свыше 30
Финансовая группа "Вероника", т. 203847	10–300 млн. св. 300 млн.	—	—	—	40–43 44–45	—	45–48 49–50	50–53 54–55	55–58 59–60	по договоренности

Открытие текущих счетов в зарубежных банках

Наименование	Валюта	Наименование зарубежного банка	Страна	Цена
Трастовая компания "Сэкай", т. 520927, ф. 337827	мультивалютный, мягкие валюты, наличные в Минске	Rietumu Bank, Rarex Bank и другие	Все государства Прибалтики	от 150$
	твердые валюты	банки первой категории	Израиль,США,Австрия, (более 15 стран)	от 500$

Транзитные счета

Наименование	Валюта	Страна	Комиссия
Трастовая компания "Сэкай", т. 520927, ф. 337827	Любые твердые и мягкие валюты мира	СНГ и любые страны мира	0.8–3%

Оффшорные компании

Наименование	Страна	Метод работы	Расходы в год	Цена
Трастовая компания "Сэкай", т. 520927, ф. 337827	США: штаты Делавер, Вайоминг, Нью-Йорк	квазиоффшор	от 125$	от 1300$
	более 30 оффшорных центров мира	Торговые, страховые, судоходные, холдинговые, банковские компании	от 500$	от 1655$
Юридическая фирма, т./ф. 453141, 466035	США и другие государства (под заказ)	Регистрация и продажа готовых компаний, открытие счета, консультации, конфиденциальность	от 150$	от 1100$
OCRA, т. 227581	Все оффшорные зоны	Продажа компаний и их сопровождение	от 125$	от 1500$
DS EXPRESS Inc. Инфомаркет-аудит, т. 362428, ф. 200243	Большой выбор оффшорных зон. США, Ирландия, Багамы и другие	Рекомендации по выбору региона. Готовые компании, счета, консультации.	—	от 1300$

Консультации по конвертации б/н BRB б/н СКВ

Валюта	Курс	Оформл. дог-ра	Сумма	Сроки	Прядок расчетов	Наименование	Телефон	Примечание
любая	МВБ+5%	любое	от 350 тыс. $	по дог.	по поступлении	организация	235768	наличными + 1 %

Дополнительные финансовые услуги

Наименование	Вид услуги
ООО "ГОР", т. 547359	Консультации по максимально выгодному размещению денежных средств

Юридические услуги

Наименование	Вид услуги
ИПП "КОНСИСТЕМ", т.624794	Защита в хоз. судах. Регистр. субъектов хоз-ня. Оффшорные компании и визы (В1,В2) в США.

Для размещения информации в "Рынке услуг" следует обращаться в будние дни по т./ф. (0172) 621617, представительство в г.Гомеле: т. (0232)563018

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Когда белорусский рубль станет конвертируемым?

Ни у кого не возникает сомнения, что Беларуси, как и всем республикам бывшего Союза, необходимо стремиться к конвертируемости национальной денежной единицы.

Если проанализировать практику западных стран (Германии, Японии), добивавшихся конвертируемости своей валюты, то следует отметить, что этот процесс (длившийся, кстати, очень долго) теснейшим образом увязывался с укреплением позиций национальных денежных единиц внутри страны и за рубежом, на основе валютно-финансовой стабильности, достижения сбалансированности внутренних и внешних факторов производства и обмена, динамичного экономического роста. И при всем этом поддержание спроса на национальную валюту и пополнение государственных валютных резервов обеспечивались за счет обязательной 100% продажи всех валютных поступлений небольшому числу коммерческих банков, которые затем обменивали эту валюту на национальную в Центральном банке. Кроме того, в интересах защиты национального денежного обращения строго контролировался и ограничивался доступ к наличной валюте.

Основная масса населения любой страны, в том числе и нашей, получает свою зарплату в национальных денежных единицах. В то же время в Беларуси иностранная валюта проникла и закрепилась в производстве и ценообразовании.

Для нас стало обычным явлением использование долларов и другой валюты в бытовом обороте. Хотя торговля за валюту у нас в республике официально запрещена, доллары и немецкие марки являются платежным средством N 1 при расчетах за оказание различного рода услуг населению частными лицами.

С оплатой наличной валютой в Беларуси совершаются различного рода производственные и торговые сделки, во многих секторах экономики доллар выполняет роль фактической меры стоимости, в то время как обесцененный белорусский рубль все больше превращается в его разменную монету.

Выхода из сложившейся ситуации, кроме как реализация разумной и взвешенной системы государственных валютных ограничений, нет.

И не следует бояться девальвации — сейчас это, пожалуй, одна из тех мер, которые бы помогли устранить дисбаланс в экономике. И именно здесь обязательным условием должно опять выступать жесткое государственное регулирование.

Давайте посмотрим, что может произойти, если наше правительство все-таки решится на девальвацию белорусского рубля с целью стабилизации экономики. Во-первых, возросшая цена иностранной валюты сделает импортные товары более дорогими, что приведет к сокращению импорта.

Во-вторых, снижение цен на отечественные белорусские товары (в долларовом эквиваленте) увеличивает спрос на них за пределами республики и, следовательно, приведет к росту доходов от экспорта, улучшая торговый баланс республики.

Чтобы девальвация увенчалась действительным успехом, она должна выступать как реальное удешевление белорусского рубля и ни в коем случае не может компенсироваться ростом зарплаты и, соответственно, внутренних цен. Обычно достичь необходимого результата девальвации очень трудно, поскольку она ведет к сокращению реальной заработной платы и снижению уровня жизни населения. И как только во избежание социальных конфликтов зарплата у большинства работающих начинает расти — тут же увеличиваются издержки производства и, соответственно, цены. Это мы уже проходили. Вот здесь и необходимо жесткое государственное регулирование. Эффективной девальвация может быть только в том случае, если зарплата по всем отраслям экономики останется "замороженной" на уровне, предшествующем девальвации. Но ведь это означает одновременно и снижение нашего уровня жизни. К сожалению, недорогих или совсем бесплатных путей исправления дисбаланса в экономике не существует.

Как пример в данном случае можно привести Чехию. Там, как одно из основных звеньев экономической реформы, с целью достижения внешнего равновесия была проведена девальвация отечественной денежной единицы.

Обменный курс кроны был установлен ниже паритета покупательной способности. При этом незначительная инфляция и относительно низкая оплата труда позволили достичь государству определенных успехов в деле трансформации экономики. Конечно, при проведении реформ у правительства Чехии возникают различные проблемы. Однако население этой страны полностью доверяет своему правительству и верит в успех проводимой в стране экономической реформы. (Причем следует заметить, что девальвация — это лишь одна из мер в целом комплексе экономических преобразований Чехии).

Но вернемся к нашим белорусским проблемам. Да, государственное валютное регулирование, трансформация банковской системы — это хорошо, это необходимо. Но это ли сейчас для нас главное? Можно ли возродить экономику республики, уделяя внимание лишь преобразованиям в одном ее секторе?

Нужна комплексная государственная программа экономических преобразований, нужна система мер, направленная на ее реализацию.

И конечно первостепенную роль (наряду с рыночными методами) здесь должно сыграть государственное регулирование, как прямое, так и косвенное.

Марина МАРКУСЕНКО

ПРИВАТИЗАЦИЯ

ВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

по определению размеров арендной платы за сдаваемые в аренду нежилые здания (помещения) и оборудование, находящиеся в республиканской собственности

Утверждено приказом Мингосимущества N 58 от 14.03.1996г. и согласовано с министерствами финансов и экономики Республики Беларусь

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 18.03.1996г. Рег.N 1329/12

Настоящее Положение разработано в соответствии с Законом Республики Беларусь "Об аренде" и устанавливает порядок расчета размеров арендной платы за сдаваемые в аренду нежилые здания (помещения), за исключением жилого фонда, и оборудование, находящиеся в республиканской собственности, в целях ее упорядочения.

Данный порядок расчета арендной платы является обязательным для всех арендодателей, сдающих в аренду нежилые здания (помещения) и оборудование, находящиеся в республиканской собственности, юридическим и физическим лицам Республики Беларусь, в том числе и предприятиям с иностранными инвестициями.

С момента введения Положения по определению размеров арендной платы за сдаваемые в аренду нежилые здания (помещения) и оборудование, находящиеся в республиканской собственности, считать утратившими силу Методические указания по определению предельных размеров ставок платы за сдаваемые в аренду нежилые помещения и оборудование, находящиеся в республиканской собственности, утвержденные Мингосимуществом, Минэкономики, Минфином Республики Беларусь 5 сентября 1994г. NN 06-04/2719/ 11/7-125/ 03-01/674.

1. Общие положения

1.1. Размер арендной платы за нежилые здания (помещения), оборудование учитывает их балансовую (восстановительную) стоимость, установленную в результате проведения переоценки основных фондов на 1 января 1996 года в соответствии с указаниями Минстата от 22 декабря 1995г. N 01-66-04/1925 и последующих переоценок, их потребительские качества, плату за землю, амортизационные отчисления, затраты по содержанию, налог на недвижимость.

1.2. С целью учета уровня инфляции предусматривается корректировка остаточной стоимости сдаваемого в аренду имущества, относящегося к республиканской собственности, путем введения в расчеты определяемого Минстатом коэффициента изменения стоимости нежилых зданий (помещений) и оборудования в результате изменения индексов цен и тарифов.

1.3. Арендная плата за нежилые здания (помещения) и оборудование, сдаваемые в субаренду, не должна превышать платы, взимаемой за них по договору аренды.

1.4. При сдаче в аренду полностью самортизированных нежилых зданий (помещений) и оборудования применяется экспертная оценка их фактического физического износа с привлечением независимых экспертов и отражением результатов оценки в актах.

1.5. Доходы, полученные арендодателем от сдачи в аренду нежилых зданий (помещений) и оборудования, находящихся в республиканской собственности, отражаются в бухгалтерском учете и облагаются налогами в установленном законодательством Республики Беларусь порядке.

1.6. Размеры арендной платы пересматриваются в сроки, предусмотренные договорами аренды и статьей 14 Закона Республики Беларусь "Об аренде".

1.7. Ответственность за правильность исчисления арендной платы возлагается на арендодателя.

2. Расчет размеров арендной платы за нежилые здания (помещения), находящиеся в республиканской собственности

2.1. Размер годовой арендной платы за сдаваемые в аренду нежилые здания (помещения), находящиеся в республиканской собственности, рассчитывается по формуле:

$$\text{А} = (\text{Со} \times \text{Кис} \times \text{Кр} \times \text{Км} \times \text{Ксн} + \text{Ам} + \text{Па} + \text{Нпд}) \times \text{Sнп}/\text{Sa} + \text{Рсод},$$

где:

А — размер годовой арендной платы, руб;

Со — остаточная стоимость здания, руб;

Кис — коэффициент изменения стоимости нежилых зданий (помещений) в результате изменения индексов цен и тарифов (переменная величина, сообщается в установленном порядке), на момент переоценки основных фондов **Кис** = 1;

Кр — коэффициент рентабельности сдаваемых в аренду нежилых зданий (помещений), применяется в расчетах, как правило, от 0,05 до 0,50, в том числе для производственных целей — от 0,05 до 0,20, для служебных помещений — от 0,10 до 0,50, в зависимости от комфортабельности здания по договоренности сторон;

Км — коэффициент, учитывающий месторасположение нежилых зданий (помещений), устанавливается органами местных Советов, как правило, 1,2 — 0,8;

Ксн — коэффициент, учитывающий социальную направленность и вид сдаваемых в аренду нежилых зданий (помещений), согласно приложению 1;

Ам — годовые амортизационные отчисления на полное восстановление здания, руб. Рассчитываются в соответствии с Положением о порядке начисления амортизации (износа) на полное восстановление по основным фондам в народном хозяйстве, принятым госэкономпланом, Минфином, Госстроем, Госкомстатом 19 февраля 1993г. В случае сдачи в аренду полностью самортизированных нежилых зданий (помещений) **Ам** = 0;

Па — плата за землю, руб;

Нпд — налог на недвижимость, руб;

Sa — общая площадь здания, м^2;

Sнп — площадь сдаваемого в аренду нежилого здания (помещения) с учетом части площади общего пользования (рассчитывается арендодателем пропорционально занимаемой площади), м^2;

Рсод — расходы по содержанию и эксплуатации нежилых зданий (помещений), затраты по отоплению, водоснабжению и другие включаются в размерах по согласию сторон.

2.2. Площади нежилых зданий (помещений), применяемые в расчетах размеров арендной платы, устанавливаются на основании технического паспорта здания.

3. Расчет размеров арендной платы за оборудование, находящееся в республиканской собственности

3.1. Размер годовой арендной платы за оборудование, находящееся в республиканской собственности, рассчитывается по формуле:

$$\text{А} = \text{Со} \times \text{Кис} \times \text{Кр} + \text{Ам} + \text{Нпд},$$

где:

А — размер годовой арендной платы, руб;

Со — остаточная стоимость оборудования, руб;

Кис — коэффициент изменения стоимости оборудования (переменная величина, сообщается в установленном порядке), на момент переоценки основных фондов **Кис** = 1;

Кр — коэффициент рентабельности сдаваемого в аренду оборудования принимается в расчетах, как правило, от 0,05 до 0,50 по договоренности сторон;

Ам — годовые амортизационные отчисления на полное восстановление оборудования, руб. Рассчитываются в соответствии с Положением о порядке начисления амортизации (износа) на полное восстановление по основным фондам в народном хозяйстве, принятым Госэкономпланом, Минфином, Госстроем, Госкомстатом 19 февраля 1993г.

В случае сдачи в аренду полностью самортизированного оборудования **Ам** = 0;

Нпд — налог на недвижимость, руб.

3.2. Размер платы за сдаваемые в аренду транспортные средства, находящиеся в республиканской собственности, рассчитывается аналогично порядку, определенному при сдаче в аренду оборудования.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Коэффициенты, учитывающие социальную направленность и вид сдаваемых в аренду помещений

Вид помещений	Коэффициент
Полуподвальные помещения	0,9
Подвальные помещения	0,75
Помещения учебных аудиторий и залов физического воспитания	0,2
Помещения, занимаемые общественными объединениями, предприятиями обществ инвалидов, "Белсоюзпечать", социально-бытовыми учреждениями, учреждениями общественного питания, здравоохранения, библиотеками	0,15

В МИНГОСИМУЩЕСТВЕ

✔Министерство приглашает специализированные инвестиционные фонды принять участие в аукционе по продаже акций государства в капитале акционерных обществ за именные приватизационные чеки "Имущество".

Аукцион состоится 25 апреля 1996г. в 10.00 по адресу: г.Минск, ул.Мясникова, 39, актовый зал.

Заявления на участие в торгах принимаются до 18.00 23 апреля 1996г. по адресу: г.Минск, ул.Мясникова,39, каб.642.

✔Направлено на согласование в заинтересованные министерства и ведомства "Положение об открытии специализированных (чековых) счетов", а также изменения и дополнения в "Положение об обращении чеков "Имущество".

✔В целях упорядочения обращения чеков "Имущество" и в связи с прекращением действия "Порядка выдачи субъектам приватизации (юридическим лицам) разрешений на открытие специальных (чековых) счетов в учреждениях Сберегательного банка для операций, связанных с обращением именных приватизационных чеков "Имущество", Мингосимущество решило (приказ от 14 марта 1996 года):

— аннулировать все справки-разрешения на открытие специальных (чековых) счетов, выданные министерством и его территориальными комитетами субъектам приватизации (юридическим лицам) за период с 20 июня 1994г. по 27 мая 1995г.;

— считать утратившим силу согласование Мингосимущества от 20 июня 1994г. на документе Сберегательного банка Республики Беларусь "О порядке открытия специальных (чековых) счетов юридическим лицам".

✔Брестский облисполком принял решение "О направлении в 1996 году предприятиями областной коммунальной собственности части чистой прибыли, остающейся в их распоряжении, в собственность трудового коллектива".

✔Научно-практический семинар "Приватизация и трудовые коллективы", организованный специалистами Мингорисполкома, прошел в Минске. В нем приняли участие представители 106 предприятий торговли, общественного питания, бытового обслуживания населения, сельского хозяйства и строительного комплекса.

Информация о ходе начисления, выдачи и обращения именных приватизационных чеков "Имущество" (ИПЧ)

(на 15.03.96г., за период с начала чековой приватизации)

Наименование показателя	Всего по республике	В том числе по областям:						
		Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	г.Минск	Минская	Могилевская
I. Начисление чеков								
1. Количество граждан, имеющих право на получение ИПЧ, млн.чел.	7.9	1.1	1.1	1.2	0.9	1.3	1.3	1.0
2. Из них обратилось в комиссии с заявлениями о начислении ИПЧ, млн.чел.	5.6	0.8	0.8	0.9	0.7	0.8	0.8	0.8
в % к стр.1	70.9	72.7	72.7	75.0	77.8	61.5	61.5	80.0
3. Количество граждан с начисленными ИПЧ (по спискам, утвержд.местными Советами), млн.чел.	5.2	0.8	0.7	0.9	0.6	0.7	0.8	0.7
в % к стр.1	65.8	72.7	63.6	75.0	66.7	53.8	61.5	70.0
4. Общее количество начисленных ИПЧ, млн.шт.	447.1	69.0	64.8	76.0	57.4	60.7	64.7	54.5
— из них в обмен на чеки "Жилье", млн.шт.	43.3	9.0	7.1	5.5	7.3	2.7	8.7	3.0
5. Среднее кол-во чеков на 1 гражданина, шт.	86	86	93	84	96	87	81	78
II. Выдача сертификатов								
6. Количество граждан, получивших сертификаты ИПЧ, млн.чел.	3.6	0.6	0.5	0.6	0.4	0.5	0.5	0.5
в % к стр.1	45.6	54.5	45.5	50.0	44.4	38.5	38.5	50.0
7. Общее количество чеков по выданным сертификатам, млн.шт.	324.4	52.3	47.0	55.1	41.8	41.3	47.3	39.6
III. Использование чеков								
8. Количество граждан полностью или частично использовавших ИПЧ, млн.чел.	1.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1
в % к стр.6	30.6	33.3	40.0	33.3	25.0	40.0	20.0	20.0
9. Количество чеков, списанных со спецсчетов граждан, всего млн.шт.	100.7	19.1	15.3	17.1	9.6	20.1	10.0	9.5
в % к стр.7	31.0	36.5	32.6	31.0	23.0	48.7	21.1	24.0
Из них:								
— переоформлено	16.0	3.4	2.5	2.0	1.4	3.4	1.6	1.7
— списано в уплату приватиз. имущества	25.7	4.8	2.2	4.3	2.2	6.3	3.0	2.9
— списано на акции спецфондов	17.0	2.0	1.3	1.6	0.7	7.7	2.5	1.2
— продано и прочее	42.0	8.9	9.3	9.2	5.3	2.7	2.9	3.7
IV. Обеспечение чеков госимуществом								
10. Стоимость госимущества, подготовленного к продаже за чеки, всего млн.чеков	116.9	18.8	9.6	11.1	16.6	24.4	27.6	8.8
в том числе:								
— по республиканской собственности	85.1	13.9	9.3	7.5	12.7	19.9	14.4	7.4
— по коммунальной собственности	31.8	4.9	0.3	3.6	3.9	4.5	13.2	1.4
11. Из него предложено на продажу, всего млн.чеков	96.0	17.2	9.4	7.8	12.5	21.5	19.8	7.8
в том числе:								
— трудовым коллективам	43.0	5.7	4.2	3.2	4.3	14.1	8.2	3.3
— гражданам через Сбербанк	45.2	9.1	4.6	3.7	5.9	7.0	10.8	4.1
— на аукционы (конкурсы)	7.8	2.4	0.6	0.9	2.3	0.4	0.8	0.4
12. Стоимость госимущества, оставленного в резерве для последующих продаж, млн.чеков	21.0	1.7	0.2	3.3	4.1	2.9	7.8	1.0
13. Коэффициент обеспеченности начисленных чеков приватизуемым госимуществом (стр.10 к стр.4)	0.3	0.3	0.1	0.1	0.3	0.4	0.4	0.2
V. Погашение чеков								
14. Количество погашенных чеков, всего млн.шт.	23.9	2.2	1.2	4.0	4.4	7.8	3.2	1.1
в том числе:								
— по республиканской собственности	15.5	1.4	1.0	3.4	2.0	5.4	1.5	0.8
— по коммунальной собственности	8.4	0.8	0.2	0.6	2.4	2.4	1.7	0.3

ПОЛЕМИКА

В "НЭГ" 28 февраля с.г. опубликована статья кандидата экономических наук Дмитрия СКРИПЧЕНКО под названием "Выполнимы ли требования профсоюзов?" Само название статьи говорит о ее содержании. Автор анализирует выдвинутые профсоюзами промышленности требования по ликвидации задолженности по заработной плате, а также по повышению оплаты труда и делает любопытные выводы.

Профсоюзы против Скрипченко. А против правды кто?

Вывод первый. Придание заработной плате статуса первоочередного платежа, как этого требуют профсоюзные лидеры, приведет к нарастанию проблемы неплатежей.

В связи с этим хотелось бы задать уважаемому автору вопрос: а что, когда задолженность по зарплате исчислялась сотнями миллиардов рублей, нет проблемы неплатежей? И более того, придать заработной плате статус первоочередного платежа требуют не только профсоюзные лидеры, а и более 55 тысяч трудящихся, поставив свои подписи и тем самым использовав право на законодательную инициативу.

Или такой вывод: профсоюзы выдвигают требования к правительству, но по действующим законам вопросы оплаты труда обязаны решать руководители предприятий. Формально Д.Г.Скрипченко прав. Но только формально. Фактически же руководители предприятий не в состоянии решать вопросы оплаты труда, так как созданные правительством условия, в которых вынуждены действовать промышленные предприятия, душат производителей. Вот факты: на 1 заработанный рубль предприятия вынуждены уплатить налоги и сборы на 1 рубль 50 копеек, или, иначе говоря, из каждого заработанного рубля надо отдать государству 60 копеек. А как "помогает" производителям финансово-кредитная система, созданная в республике? Кто создал ее такой, когда финансовые средства предприятий "оседают" в широких карманах банкиров, а трудовые коллективы в итоге оказываются без оборотных средств даже для простого воспроизводства? Неужели все это сделали руководители предприятий и только они могут исправить положение? Лукавит автор.

Нельзя не разделить обоснованное беспокойство Д.Г.Скрипченко по поводу того, что за последние годы в промышленность вкладывается крайне мало средств, но вот его вывод, почему так происходит, обескураживает. Оказывается, опять виноваты профсоюзы со своими требованиями по повышению оплаты труда. При этом уважаемый кандидат экономических наук допускает в своей аргументации непозволительную для экономиста ошибку, что предприятия производят оплату труда за счет прибыли. Думается, это не от незнания, а от стремления навести тень на плетень. Но вернемся к существу вопроса. Сразу же после принятия в республике закона о предприятиях профсоюзы предложили передавать часть чистой прибыли в собственность членов трудового коллектива и за счет образования личных вкладов в имуществе завода или фабрики постепенно преобразовать предприятия государственной формы собственности в народные, не сокращая при этом источники формирования этого имущества. Однако не по вине профсоюзов наши предложения в большинстве случаев остались непринятыми. Поэтому упрек Д.Г.Скрипченко, что требования профсоюзов направлены не на повышение прибыли, направляемой на эти цели, а только на увеличение потребления, нельзя признать обоснованным. Мы за то, чтобы вкладывать средства в развитие, но при этом, чтобы они становились долевой собственностью рабочего человека.

И еще несколько слов. Да, по требованиям членов нашего профсоюза республиканским советом введены новые условия оплаты труда для профсоюзных работников. Действительно, должностные оклады работников республиканского совета сегодня прямо зависят от средней заработной платы в отрасли, а у председателей профкомов — от ее размеров по предприятию и численности профорганизаций. Однако фактически оклады значительно отличаются (в меньшую сторону) от тех, которые приведены в статье Д.Г.Скрипченко, а профкома НПО "Агат" в природе давно уже не существует. Но самое главное, о чем умолчал автор, что на заработную плату профсоюзы любого ранга могут тратить не более 1/3 от валового поступления членских взносов и эта норма по решению делегатов II съезда сознательно заложена в уставе Белорусского профсоюза работников радиоэлектронной промышленности.

Трудно оставить без внимания и "рекомендацию" Д.Г.Скрипченко обратиться к опыту профсоюзов ФРГ, где "иногда они даже допускают возможность снижения заработной платы на какое-то время с целью сохранения рабочих мест". И далее, "я не допускаю мысли о снижении заработной платы у нас".

Одумайтесь, уважаемый кандидат наук!

В том же номере "НЭГ" министр труда А.В.Соснов приводит следующие данные. Реальные доходы населения Беларуси в 1995 году уменьшились по сравнению с 1994 годом на 22,4%, а с 1991 по 1994 год они упали на 45%. За пять лет — падение более чем в 3 раза!

Сопоставляя факты и реальное положение дел с аргументами и доводами, указанными в статье, невольно приходишь к выводу — автор статьи "Выполнимы ли требования профсоюзов?" не ставил своей целью объективно оценить действительность, а постарался свалить ответственность с больной головы на здоровую, сделав попытку опорочить профсоюзы, которых жизнь заставила всерьез заявить о себе как об организованной силе трудящихся по отстаиванию социально-экономических интересов людей труда.

Геннадий ФЕДЫНИЧ,
председатель Республиканского совета профсоюза радиоэлектронной промышленности

Проект TACIS: содействие занятости в Беларуси

Непродуманный, непросчитанный наперед сценарий перестройки привел к резкому спаду производства, ослаблению инвестиционной политики, инфляции и как следствие к существенному снижению уровня жизни основной массы людей (45% населения получают заработную плату ниже минимального потребительского бюджета — 924,545 тыс.руб. — который по расчетам должен обеспечить всего лишь воспроизводство рабочей силы человека).

Падение объемов производства привело к сокращению численности занятого населения, резкому уменьшению спроса на рабочую силу. Численность занятых в отраслях экономики республики уменьшилась в 1994г. по сравнению с 1990 годом более чем на 400 тыс.человек. В конце 1995г. уровень безработицы составлял 2,35%. Скрытая, по оценкам специалистов, достигла 20%. (Необходимо отметить, что в расчетах скрытой безработицы не учитывается запущенное состояние нормирования труда. Учет этого фактора как минимум увеличит этот показатель наполовину.) На рынке труда происходит значительное снижение спроса на рабочую силу. Количество безработных, приходящихся на одну вакансию, в 1993—1995гг. показано на рис.1.

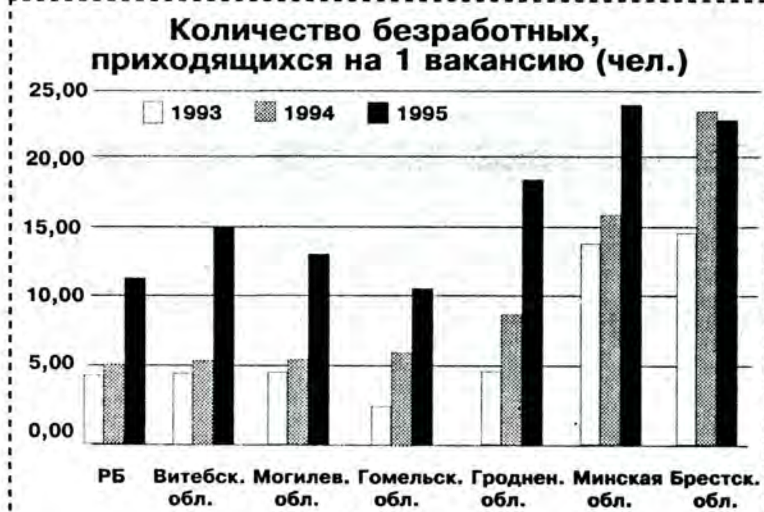


Рис.1.

Не произошла реструктуризация народного хозяйства. Малая доля производства услуг в структуре валового внутреннего продукта закономерна: ведь для востребования их у людей просто нет денег.

Спад производства в промышленности на 12% повлек высвобождение лишь 3,6% работников. Такие пропорции долго сохраняться не могут, они являются показателем ожидания увеличения безработицы.

Анализ сложившейся экономической ситуации показывает, что для стабилизации кризисных явлений требуется время, высвобождение численности занятого населения будет возрастать. По прогнозным оценкам Государственной службы занятости, в 1996г. на рынок труда ожидается поступление 939 тыс.человек. Из них около 560 тыс. трудоустроятся самостоятельно, а 380 тыс. обратятся в службы занятости. Часть из этой категории безработных предлагается направить на переподготовку и профессиональную подготовку.

В 1995г. по направлениям служб занятости было обучено 14,1 тыс.чел. На это израсходовано 20083,3 млн.рублей. Однако после завершения учебы трудоустроилось всего 55,9% переобученных. Напряжение на рынке труда усиливается нетрудоустроенными выпускниками вузов и других учебных заведений из-за несоответствия полученной квалификации требованиям рыночной экономики.

Повышение уровня подготовки и переподготовки безработных молодых людей в условиях нарастающей безработицы становится важнейшим направлением активной политики занятости. Быстрые изменения на рынке труда требуют гибкой системы служб занятости. Существенную помощь в их становлении оказывает проект TACIS. В целом это программа, направленная на широкие и гармоничные экономические и политические связи между Европейским Союзом и новыми независимыми государствами, цель которой — оказать финансовую поддержку перехода к рыночной экономике.

За 1991—1994гг. в рамках TACIS было выделено 1,87 млрд.ЭКЮ для реализации более 2000 проектов. TACIS со странами-партнерами определяют направления использования выделяемых средств. Проект TACIS по содействию службе занятости Беларуси направлен на создание современной системы занятости, обеспечивающей потребности рынка труда, способной решать такие проблемы, как структурная перестройка отраслей хозяйствования, занятость, безработица и пр. Проект состоит из двух направлений содействия службам занятости Беларуси. Первое — это консультирование по вопросам совершенствования организации и управления, финансового руководства, организации общественных работ и самозанятости, обучения и переориентации методов обучения, гармонизации законодательства. Второе направление — программа обучения 40 специалистов республики в Дании, Нидерландах и Беларуси.

Осуществляет проект датско-голландский консорциум NEHEM-AMU. Созданные целевые группы с экспертами консорциума разрабатывают эффективные пути и методы работы служб занятости республики.

Вот и недавно проект TACIS по содействию службам занятости Республики Беларусь в сотрудничестве с Главным управлением Государственной службы занятости Министерства труда провели рабочее совещание по теме "Повышение квалификации и переобучение".

Совещание проводилось в рыночном стиле "мозгового штурма". На общем заседании было сделано 8 сообщений по проблемам рынка труда. Все сообщения касались взаимоотношений участников повышения квалификации и переобучения (рис.2).



Рис.2.

Затем все участники были разделены на три группы. Группы были сформированы из представителей различных организаций, имеющих свой опыт и знания, которые важно эффективно использовать и создать возможности для всестороннего обсуждения. Нормальная работа такого совещания предполагает, что каждый участник независимо от занимаемой должности внесет свой вклад в обсуждение проблем.

Каждая группа обсуждала три темы:

задачи изменения подготовки по специальностям, определяемым потребностями рынка;

организация профессиональной подготовки безработных и перспективы ее развития;

интерес к квалифицированному персоналу на рынке труда. Наниматели как активные партнеры в процессе обучения.

Результаты работы совещания представлены в виде предложений. Выявлено, что не все участники (рис.2) имеют представление о работах в республике в плане классификации должностей и профессий и их квалификационных характеристиках. В настоящее время все должности, профессии (включая и новые), существующие в республике, содержатся в проекте Республиканского классификатора профессий и должностей. Этот проект подготовлен к утверждению Белстандартом. Разработаны и продолжают разрабатываться тарифно-квалификационные справочники, содержащие квалификационные требования по разрядам и категориям. Работу эту организует и координирует Министерство труда.

Практически все участники совещания высказывались о необходимости организации четкого взаимодействия и координации деятельности Государственной службы занятости, объединения нанимателей и профессионального образования в вопросах обучения, переобучения и повышения квалификации.

Четкий вариант осуществления этой координации был представлен директором БНПА по социально-трудовым проблемам Э.И.Киселем.

Мониторинг рынка труда, включающий анализ и прогноз потребностей профессий и должностей, их квалификаций, станет фундаментом координации работ в области подготовки и переподготовки кадров.

Заслуживает внимания предложение Шкляра А.Х. — ректора РИПО о создании комиссии из специалистов незаинтересованных органов по проведению квалификационных испытаний выпускников учебных заведений. В республике быстрыми темпами идет создание негосударственных высших учебных заведений (их уже более 30, почти столько же, сколько и государственных). Вместе с тем проверка показала, что из 10 выпускников негосударственных вузов квалификация только трех соответствует предъявляемым требованиям. Причин тут несколько и основные из них: не лучшие выпускники средних школ становятся в них студентами, отсутствие материальной базы, челноки-преподаватели из государственных вузов и др.

Было бы целесообразно службе занятости совместно с TACIS проработать вариант создания дополнительных рабочих мест в следующих направлениях:

финансирование проектов начинающих предпринимателей, обеспечивающих создание новых рабочих мест;

обучение предпринимателей и инструкторов по предпринимательству;

обобщение опыта и распространение его среди областей республики.

В странах с рыночной экономикой широко практикуется на рабочих местах плата за знания, за освоение смежных профессий. Это обеспечивает не только увеличение производительности, отдачу от работника, но и поднимает его шансы, если он вдруг окажется безработным. Было бы также целесообразным при заключении коллективных договоров в системе социального партнерства ориентировать нанимателей на создание условий по повышению квалификации и освоению смежных профессий.

Словом, совещание прошло с пользой для участвовавших в нем. Несомненно, подобные мероприятия, проект TACIS окажут содействие становлению Государственной службы занятости и в конечном итоге рациональному решению проблем, связанных с безработицей.

Валентин ЛОКТЕВ,
кандидат технических наук

ИНВЕСТИЦИИ

Капитал приспособится к любым условиям, но стабильным

Вопреки административному давлению и экономическим ухищрениям хозяйство Беларуси неуклонно сползает в пропасть, глубину которой нам еще предстоит ощутить. Хотя стартовые условия для перехода от социалистической экономики к той, которую мы сейчас строим (затрудняюсь не только дать ее определение, но и просто назвать), у бывших "сестер", входивших в состав СССР, и "братьев" из лагеря СЭВ были очень разные. Причем у нас — явно предпочтительнее. По данным Европейского банка реконструкции и развития, приведенным в годовом отчете по странам Восточной Европы за 1995 год, еще в 1993 году валовой внутренний продукт из расчета на душу населения в Беларуси в сопоставимых ценах составлял 6360 USD, в то время как у подавляющего числа "братьев" и "сестер" он был не просто ниже, а ниже в несколько раз. Тот же показатель для Азербайджана, например, составлял 2230 USD, для Армении — 2080 USD, для Румынии — 2910 USD, не говоря уже о Грузии с ее 1410 USD и Таджикистане с 1430 USD. Лишь у Чехии (7700), Эстонии (6860) и Словакии (6450) этот показатель превышал уровень Беларуси, остальные же страны, включенные ЕБРР в эту группу, — а их 25 — имели худшие условия на старте. Тем не менее многие из них уже не только остановили падение производства, но и добились его прироста, в то время как у Беларуси тот же показатель в прошлом году упал до 2272 USD.

Во многих странах оживление произошло не в последнюю очередь за счет иностранных инвестиций. Не случайно борьба на международном рынке за инвестиции идет очень жесткая. Лишь одна из вышеназванных стран — Чехия — уже смогла позволить себе такую роскошь, как заявление о том, что она более не заинтересована в зарубежных средствах. Все же остальные выстроились в очередь и наперебой пытаются соблазнить потенциальных инвесторов своими достоинствами. И далеко не первой в очереди соискателей стоит Беларусь.

Причин этому множество. Их полный и всесторонний анализ под силу лишь целой армии ученых и может служить темой не одной докторской диссертации. Я же пытаюсь осмыслить только некоторые из этих причин с точки зрения юриста, занимающегося правовым обслуживанием немногочисленных инвесторов из стран Европы и Америки, рискующих работать в нашей стране.

Главной и наиболее трудноразрешимой в ближайшем будущем проблемой является нестабильность в нашем обществе в широком понимании этого слова. Капитал очень чутко реагирует на любые изменения в жизни общества. Зачастую неосторожная фраза кого-либо из государственных деятелей может привести к значительным потерям и даже краху целого ряда фирм в другой части света. Если для разведения рыбы нужна как минимум вода, то для нормального функционирования капитала необходима стабильность. При этом капиталу совершенно безразлично каким образом эта стабильность обеспечивается — законами или личной заинтересованностью влиятельных лиц. Капитал абсолютно индифферентен как к форме государственного устройства, так и к уровню развития демократических институтов в стране. Скажем, Чили с ее аморальным режимом времен Пиночета являлась более привлекательным местом для иностранного капитала, чем какая-либо из новорожденных демократий. То же можно сказать и о тоталитарном Советском Союзе, которому западные банки наперебой предлагали свои услуги по финансированию крупных проектов — уважали стабильность. Но сложно найти партнера для игры, например, в гольф, когда он убежден, что ты способен менять правила в любую минуту по своему усмотрению. Точно так же сложно найти инвестора, который согласится разместить свой капитал даже с очевидной выгодой в экономику страны, руководство которой постоянно меняет приоритеты, не утруждая себя обязательствами перед собственными законами. Непоследовательно ведет себя власть по отношению к субъектам хозяйствования и в нашей республике — примеры может привести любой, кто хоть немного причастен к бизнесу. А если еще учесть, что рефери в игре обычно занимает сторону этого непредсказуемого партнера, поскольку находится у него на полном содержании, то наши шансы увидеть интересную, справедливую игру равны нулю. Те немногие зарубежные смельчаки, которые не побоятся затеять сделку в зоне риска, в мгновение ока могут лишиться своего стартового взноса (который, как известно, не может быть меньше 20 000 американских долларов) и в итоге будут рады, что так легко отделались.

Поэтому до тех пор, пока реально не будут установлены единые правила для всех сторон, неизменность которых будет гарантирована чем-то конкретным, а не голословными обещаниями непоследовательных политиков, рассчитывать на сколько-нибудь значительные инвестиции в нашу экономику было бы наивно. Не может Беларусь, к сожалению, похвастать компетентностью и исполнительностью государственных чиновников, серьезными гарантиями возврата вложенных денег, благоприятным налоговым климатом и целым рядом других элементов, делающих страну привлекательной для иностранного капитала.

Сейчас новая администрация отчаянно стремится привлечь в страну средства крупных компаний с мировым именем. На данном этапе эти усилия вполне могут увенчаться успехом. Однако является ли такая политика оправданной? Полагаю, ставка лишь на гигантов мирового бизнеса не сможет быстро оздоровить нашу экономику. Опыт стран Восточной Европы, в частности, показывает, что лишь массовый приток инвестиций прежде всего в мелкий и средний бизнес даст быстрый эффект, необходимую для нормального функционирования крупного капитала инфраструктуру, конкуренцию, воспитает у общественного мнения терпимость и уважение к капиталу вообще и к иностранному в особенности. И лишь после такой "разведки боем" в экономику приходит крупный капитал, как это было в Польше, Чехии и большинстве других стран с достаточно высоким уровнем развития экономики. Однако данный путь требует очень кропотливой работы на всех уровнях государственной власти и в первую очередь в ее низовых звеньях. А при существующем негативном в целом отношении к частному бизнесу опрометчиво было бы полагать, что Беларусь, избрав этот путь, может рассчитывать на быстрые и значительные инвестиции.

Очевидно, сознавая это, а может, и по иным причинам, правительство в качестве стратегического курса избрало другую модель, более подходящую и часто применяемую в странах с низким уровнем экономики, — путь создания благоприятных условий отдельным крупным инвесторам. Так действовали большинство стран Юго-Восточной Азии: начав с абсолютного нуля, они за несколько десятков лет смогли превратиться в наиболее динамично развивающиеся государства мира. Этой же дорогой пошли и некоторые республики Средней Азии. Например, Узбекистан, не обладающий внутренними резервами, высокоразвитой инфраструктурой и квалифицированной рабочей силой, предоставил целому ряду крупных иностранных компаний льготы, недоступные другим. Так, южнокорейский концерн Daewoo, построивший свой автозавод в Узбекистане, был освобожден от всех налогов сроком на пять лет.

Однако такой путь имеет и существенные недостатки. Пришедшие почти на пустое место, индустриальные гиганты объективно лишены необходимости конкурировать с кем-либо в данной стране. Кроме того, фирмы-пионеры в обмен на риск, которым сопровождается вложение их денег в неизвестную и нестабильную пока экономику, как правило, требуют себе эксклюзивных прав и льгот, лишая своих конкурентов возможности вложить деньги в экономику данной страны на столь же выгодных условиях.

Разумное сочетание обоих вариантов, принцип "золотой середины" и должны стать стержнем работы по превращению Республики Беларусь в государство, притягательное для иностранных инвесторов.

Василий САЛЕЙ,
адвокат

Чему учит бразильский опыт

Наиболее тревожное явление в экономике Беларуси — отставание от передовых стран по уровню технико-экономического развития. Между тем, в 90-е годы во многих странах мира был выработан принципиально новый подход к вопросам экономического роста и развития, основанный на интеграции в мировую экономику. Отметая старые подходы, основанные на главенствующей роли государства и защите внутренних экономических интересов, экономисты стали положительно расценивать транснациональные корпорации (ТНК).

Страны, которые прежде не принимали иностранных инвесторов, теперь встречают их с распростертыми объятиями. Даже Северная Корея, одна из самых изолированных стран мира, приоткрыла свои двери для иностранных инвестиций из соседней Южной Кореи и Японии. ТНК обычно относятся к крупнейшим и наиболее конкурентоспособным компаниям, которые сами ведут научно-исследовательские работы и используют их результаты на всех стадиях производства — вплоть до организации рынков сбыта и размещения своих производственных мощностей. Местные компании, установившие связи с ТНК, осваивают их ноу-хау и учатся работать на международных рынках в условиях жесткой конкуренции. Такие же знания приобретают менеджеры и персонал ТНК, которые нанимаются из числа местных жителей. В странах, чья экономика находится в переходном состоянии, неполная занятость или сплошная безработица — хронические проблемы. Попытки бороться с ними с помощью создания рабочих мест в государственном секторе нередко оказываются малорезультативными. Прямые же инвестиции ТНК создают рабочие места.

Иностранные инвестиции влекут за собой рост экспорта из страны-получателя на рынки соседних стран или даже на рынок той страны, где расположена штаб-квартира ТНК. Этот экспорт обеспечивает твердую валюту, что жизненно важно для устойчивого экономического роста. Твердая валюта необходима для выплат внешней задолженности, финансирования закупок импортных товаров и внутренних инвестиций.

Двадцать лет назад и рядовые граждане, и бизнесмены, и официальные лица стран-получателей относились к иностранным инвестициям скептически и даже с неприкрытой враждебностью. Они смотрели на ТНК с подозрением, считая, что те стремятся использовать ресурсы страны-получателя с максимальной выгодой для себя, почти ничего не давая взамен. Считалось, что иностранные инвесторы стремятся "захватить" местную страну и ее экономику, лишая коренное население их потенциального благосостояния, которое могло бы быть достигнуто благодаря местным ресурсам.

Эти аргументы использовались для оправдания национализации промышленности или экспроприации имущества ТНК правительствами стран-получателей нередко с незначительной частичной компенсацией, а то и вообще без нее, что вело к значительным потерям для иностранных инвесторов. Так было во многих странах. Например, в 1979 г. правительство Нигерии национализировало имущество компании "Бритиш петролеум". В 1960-х годах Индия экспроприировала предприятия компании "Кока-Кола". В начале 70-х годов Чили национализировала свою меднодобывающую промышленность.

В наше время национализация иностранных инвестиций — явление довольно редкое, однако негативное отношение к иностранным инвестициям во многом осталось прежним. Парадоксально, что даже те страны, где расположены штаб-квартиры крупнейших ТНК мира, побаиваются иностранных инвестиций. Например, в Соединенных Штатах, когда японцы вдруг начали скупать недвижимость, это вызвало серьезные опасения утраты контроля над собственной экономикой. Франции открытие парка аттракционов "Евро-Дисней" дало повод для сетований относительно "американизации" французской культуры.

Подобное отношение существует и в новых демократических странах Центральной и Восточной Европы, бывшего Советского Союза. Недавние опросы общественного мнения в этих государствах показывают, что люди относятся двойственно к иностранным инвестициям. В Словакии, например, две трети опрошенных считают, что иностранные инвестиции полезны и имеют положительное воздействие на экономику, одна треть считает их опасными, поскольку они дают иностранцам слишком много контроля над местными делами. В то время как 54% опрошенных одобрили инвестиции иностранных предпринимателей в словацкие предприятия или продажу предприятий иностранцам, лишь 22% с одобрением отозвались об иностранных инвестициях в недвижимое имущество и владении недвижимостью иностранцами.

Именно эти соображения побудили многие развивающиеся страны проводить политику ограничения иностранных инвестиций и торговли. Например, мексиканская конституция запрещает иностранные инвестиции в нефтяную промышленность. Развитие электроники в Бразилии — другой классический пример ориентации на внутреннее развитие, запрещающей иностранные инвестиции. Здесь производство персональных компьютеров и периферийного оборудования было целиком передано национальным компаниям. Иностранное участие запрещалось даже в форме владения меньшей долей пакета акций совместных предприятий. Импорт также был запрещен.

Однако к концу 80-х годов бразильская компьютерная промышленность оказалась перед лицом серьезных проблем. В частности, запретив иностранное участие, государство перекрыло важнейший канал передачи технологических новинок. И это в отрасли, которая буквально жива ими. В результате, пока бразильские производители создавали образцы, аналогичные иностранным, зарубежные конкуренты успевали разработать новые технологии, вынуждая бразильские компании технологически плестись в хвосте и таким образом делая их неконкурентоспособными. Хотя политика защиты местных рынков привела к созданию национальной компьютерной промышленности в Бразилии, эта промышленность оказалась малоэффективной, производя товары по качеству более низкие, а по цене более высокие по сравнению с теми, что предлагались на международном рынке.

Все это побудило правительство Бразилии пересмотреть свою политику. В октябре 1992 г. были отменены регуляции в электронике. В соответствии с новым законодательством разрешается импорт компьютерного оборудования, даже если аналогичное оборудование производится в Бразилии. Закон также разрешает создание совместных предприятий. Бразильский опыт запрета на ввоз компьютеров и оборудования средств связи учит одному: чтобы улучшить конкурентоспособность и помочь интеграции в мировую экономику, необходимо открыть двери для иностранных инвестиций и международной торговли.

Как в этом смысле выглядят перспективы Беларуси? Ответ на этот вопрос искали сотрудники НИЭИ Министерства экономики РБ, проведшие социологический опрос среди руководителей иностранных и совместных предприятий, представителей международных компаний, банков и др. Среди отраслей экономики республики, которые респонденты назвали наиболее привлекательными для зарубежного капитала, были названы: пищевая промышленность (14,9%), электроника (10,9%), торговля и сельское хозяйство (8,9%), строительство (6,9%).

Создание совместных предприятий имеет приоритет перед другими формами инвестиций (кредиты, приобретение акций и т.д.). Сейчас в Беларуси зарегистрировано около 1800 совместных предприятий. Их суммарный уставный фонд составляет 812,6 млн.долларов.

Антон СЛОНИМСКИЙ,
кандидат экономических наук



Самая распространенная валюта в мире

Новая стодолларовая банкнота США, первая из серии новых купюр с усиленной защитой против подделки, пущена в обращение 25 марта.

Официальные представители Соединенных Штатов постоянно подчеркивают, что старые банкноты останутся в обращении наравне с новыми и постепенно исчезнут по мере их возврата в банки Федеральной резервной системы и уничтожения.

Сейчас в обращении в мире находится 390 млрд.наличных долларов. Две трети их находятся в обращении за пределами США.

По сравнению с общей суммой масштаб деятельности фальшивомонетчиков совсем невелик. В течение прошлого года все выявленные в мире поддельные доллары не превысили 0,1% находящейся в обращении наличности. Если в течение жизни одному человеку будет попадаться купюра в 100 долларов раз в месяц, то необходимо прожить более 400 лет, чтобы столкнуться с фальшивкой, — подсчитали американцы.

Престижный отель — в частные руки

Московское правительство приняло решение о передаче в частные руки самого престижного пятизвездочного отеля столицы "Националь". Гостиница будет приватизирована по первому варианту льгот, который предусматривает сохранение за ее коллективом 25% уставного капитала в виде привилегированных акций. В соответствии с документом 24% акций открытого акционерного общества "Гостиница "Националь" будут закреплены в собственности правительства Москвы.

Небольшая справка: отель, который был открыт в 1903 году, сегодня располагает 195 номерами и 36 апартаментами "люкс". Стоимость проживания в них составляет от 255 до 1,2 тысячи долларов в сутки.

"Реактивный" факс

Японские электронные корпорации разработали скоростной факс, который передает не менее 28 килобайт информации в секунду. Это в три раза выше самых скоростных нынешних факсов.

Новый аппарат передает и принимает стандартную страницу размером А4 всего за три секунды, в то время как основная масса нынешних факсов тратит на это от 20 до 60 секунд, что соответственно отражается на счете за использование канала.

Судя по заявлениям отраслевых аналитиков, японцы первыми и в гордом одиночестве "снимут сливки" с нового стандарта. Технологический задел и необходимое оборудование для этого имеются. "Реактивные факсы" нового поколения дебютируют уже, видимо, нынешней осенью.

У россиян появилась надежда приобрести жилье

Президент России подписал указ "О дополнительных мерах по развитию ипотечного кредитования", который напрямую затрагивает интересы миллионов граждан, и прежде всего интересы жилищные. Сегодня многим россиянам купить квартиру не по карману, а получить ее бесплатно нет уже почти никаких надежд. Подписанный президентом указ дает возможность получить долгосрочный кредит на жилищное строительство, заложив уже принадлежащую гражданину недвижимость — квартиру, дом, земельный участок, дачу. То есть вводится ипотечное кредитование — наиболее серьезный способ долгосрочного кредитования. И наиболее надежный, поскольку заложенная недвижимость, как правило, за исключением редких случаев пожара или наводнения,никуда не исчезает.

При залоговых операциях очень важна единая система регистрации, предохраняющая от многократного закладывания одного и того же имущества. Поэтому указом образуется Федеральная комиссия по недвижимому имуществу и оценке недвижимости, обеспечивающая введение единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним. До сих пор в России существовали только отдельные региональные системы регистрации таких сделок.

Требуется справка о бедности

В Латвии, согласно социологическим опросам и статистическим данным, к нуждающимся себя относят 80% жителей. Поэтому остро встала необходимость четкого определения статуса этой части населения. Рижская дума постановила признать бедными тех, чей доход на одного человека ниже определенного кабинетом министров кризисного прожиточного минимума, то есть 28 латов (около 57 долларов). При этом служба социальной помощи должна быть уверена, что данная семья или человек не имеют какой бы то ни было помощи от родных, близких, а также собственности, с помощью которой можно прокормиться. Человек, доказавший свою бедность, получает справку сроком на шесть месяцев, которая дает ему скидки при оплате медицинских, транспортных, коммунальных услуг.

Одной из главных причин обеднения населения является растущая безработица: около 100 тыс.человек официально зарегистрированы на биржах труда. Примерно столько же имеют случайные заработки или находятся в неоплачиваемых отпусках.

(По материалам печати СНГ)

ТОРГОВЛЯ

Мир без "Детского мира"?

В связи с падением рождаемости среднегодовая численность детей в республике (возраст до 17 лет) в минувшем году уменьшилась по сравнению с 1991-м на 58,2 тыс.человек, или на 2,1%. А выпуск многих товаров детского ассортимента за этот период снизился в 5-6 раз.

Так, производство обуви детской до N 24 включительно упало с 19,3 млн.пар до 3,1, колготок — с 18,2 млн.штук до 4,2, трикотажных изделий — с 87,8 млн.штук до 19,1. Резко сократился объем пошива верхней детской одежды, костюмов, платьев, белья, письменных принадлежностей.

Шили на Янку, хватало Иванке

В свое время предприятиям республики, выпускающим товары народного потребления, включая и детский ассортимент, доводились планы по поставкам определенной части продукции в другие республики СССР. Так, в 1991г. вывоз по планам межреспубликанских поставок составлял: по швейным изделиям для детей около 8%, трикотажным — 31, чулочно-носочным — 33, детской обуви — 10, тетрадям ученическим — примерно 60% от объемов их производства в республике.

Так как Беларусь по сравнению с другими регионами Союза была обеспечена детскими товарами лучше, то, естественно, шел их неорганизованный вывоз. По отдельным позициям детского ассортимента вывозилось, по разным оценкам, до 40% товаров, что обеспечивало дополнительный приток наличных денег и, в свою очередь, способствовало развитию производства данных товаров в республике. Ныне положение изменилось. С отменой планово-распорядительной системы сузились традиционные рынки сбыта, усложнились проблемы обеспечения сырьем. Собственное производство сократилось, и многие недостающие детские товары торговля сегодня вынуждена закупать в странах ближнего и дальнего зарубежья по ценам, которые фактически диктуют производители этих стран.

Ох, цены! Ох, зарплата!

Заметно снизилась реализация детских товаров и на внутреннем рынке. Это, прежде всего, связано с тем, что рост денежных доходов населения значительно отстает от роста цен. Так, денежные доходы населения в 1995г. выросли по сравнению с 1994-м в 6,3, а потребительские цены на товары и услуги — в 8,1 раза. Реальные денежные доходы населения за этот период уменьшились на 22,5%.

Происходит постоянное обнищание основного субъекта рынка — потребителя. Доходы растут у немногих. Так, из общей численности населения, занятого в отраслях народного хозяйства республики, лишь чуть более 15% имеют среднедушевой доход выше минимального потребительского бюджета.

При низкой оплате труда основной массы работников, занятых в народном хозяйстве республики, и опережающем росте цен, прежде всего значительно снижается емкость внутреннего рынка, не говоря уже о снижении экспортных возможностей производителей, поскольку низкооплачиваемый труд не может служить надежным стимулом для увеличения производства и улучшения качества выпускаемых товаров.

Вместо распашонок и колготок — парфюмерия

Убыточность торговли товарами только детского ассортимента заставляет продавцов для компенсации затрат искать товары с более высоким уровнем торговых наценок. Сегодня в специализированных детских магазинах организована продажа мужской и женской одежды, трикотажных изделий, галантереи, парфюмерии и других, что, в свою очередь, ведет к сужению площади размещения и показа ассортимента детских товаров.

А суть проблемы состоит в том, что уровень издержек обращения по продаже детских товаров фактически такой же, как и по остальным товарам, поскольку размеры арендной платы, тарифы на электро- и теплоэнергию, коммунальные, транспортные и другие виды услуг установлены независимо от специализации магазина, а предельная торговая наценка на товары детского ассортимента не всегда позволяет компенсировать затраты на их реализацию.

Недостаточно стимулируется накопление товаров сезонного спроса. Магазины, торгующие школьно-письменными принадлежностями, получают беспроцентный кредит только на 2 месяца, что не позволяет за столь короткий срок накопить необходимые объемы этих товаров к школьному сезону. Предприятия-изготовители,в свою очередь,не могут за 2 месяца поставить одновременно всем магазинам республики необходимое количество товаров, поскольку не имеют достаточной базы для их накопления и хранения. А оптовое звено торговли, располагая складскими площадями, экономически не заинтересовано производить сезонное накопление, ведь льготные кредиты под это не выдаются.

Сложившаяся в свое время специализация предприятий привела к тому, что большинство из них оказались монополистами по производству детских товаров. Может быть, здесь следует искать истоки того, что низок уровень дизайна, комфортности, эстетический вид многих детских товаров отечественного производства, а рост цен на них, к сожалению, не сопровождается соответствующим ростом качества.

Пособили, да маловато

Проблему пытались решать за счет налоговых льгот на производство и продажу этих товаров. До 1991г. детские товары продавались по сравнительно низким (доступным для потребителей) ценам, а убытки изготовителям компенсировались за счет бюджета. Сегодня эти дотации исключены как таковые. В соответствии с Законом "О налоге на добавленную стоимость" в 1995г. от уплаты НДС освобождались только предприятия — изготовители товаров для детей, и он не включался в состав отпускной цены. На стадии производства это оказывало влияние на снижение цен. Но предприятия торговли подобную льготу по НДС не получили, что сказалось на уровне розничных цен.

В 1991г. правительство республики намечало комплекс мероприятий по социальной защите малообеспеченных слоев населения. В частности, для семей, воспитывающих детей, предусматривалась компенсация дополнительных расходов, вызываемых изменением розничных цен на товары детского ассортимента. Если на начальном этапе фиксированные, а затем регулируемые цены на товары детского ассортимента, а также выплата компенсации в какой-то мере обеспечивали социальную защиту детей, то последующий переход на свободные цены поставил многие семьи за черту бедности. Сегодня компенсации фактически не выплачиваются, а размеры пособий семьям, воспитывающим детей, в связи с инфляцией и опережающим ростом цен не покрывают расходов, связанных с удорожанием товаров детского ассортимента, что, естественно, ведет к снижению объемов их реализации в торговой сети.

Невостребованные возможности

Улучшить финансовое положение субъектов хозяйствования могут налоговые льготы, предоставляемые как предприятиям — изготовителям детских товаров, так и предприятиям оптовой и розничной торговли. В частности, налог на прибыль следовало бы установить в пределах 10—15%, на добавленную стоимость — до 10%. Предприятиям на покупку сырья и материалов необходимы льготные кредиты или же надо установить такой порядок платежей, при котором эти затраты производителей авансировали бы при получении товара оптовые базы и магазины.

Снижению цен способствовали бы льготы магазинам по арендной плате, а также льготные кредиты оптовикам для накопления товаров детского ассортимента сезонного спроса. Пожалуй, необходимо решить вопрос и об отмене пошлин на вывоз детских товаров достаточного ассортимента гражданам за пределы республики при предъявлении, скажем, кассового чека. А еще — практиковать сезонные распродажи по сниженным ценам. При этом фонд уценки формировать за счет льготы по налогу на прибыль промышленности и торговле. Немалые резервы таит и торговля отдельными дорогостоящими товарами в кредит с рассрочкой платежа на 3—6 месяцев.

Давно пора разработать меры по применению экономически обоснованных торговых наценок на товары детского ассортимента, позволяющие получать прибыль от их реализации и одновременно противодействовать необоснованному росту цен.

Насытить рынок необходимыми товарами, оживить торговлю, улучшить жизнь людей — все связанные с этим проблемы надо решать безотлагательно, во имя детей, будущего нашего государства.

Николай КОМАРОВ,
экономист

компьютеры европейского производства,
копировальная и офисная техника XEROX
самое лучшее
сервисное обслуживание.
только лучшее для наших клиентов

НАМ ДОРОГИ НАШИ КЛИЕНТЫ!

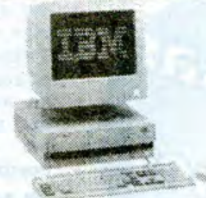
EXSES

XOREX-SERVICE COMPANY тел. 260830, 233229

РАСПРОДАЖА виниловых надувных лодок
WAVEMASTER
по цене $ 25
Оптом и мелким оптом.
Тел.: 64-99-53, 64-24-00

Швейные
НИТКИ
ООО "Аврора"
Тел. (01773) 6-16-65







PC-Aptiva, PC/100, PC/300, PC/500, PC/700, PC-servers
персональные компьютеры, серверы, жесткие диски
AS/400
многопользовательские системы
RS/6000 POWER/PC
AIX серверы, универсальные рабочие станции
MAINFRAME
Комплексная модернизация крупных вычислительных центров на базе Минск 9000, IBM ES/9000, IBM 4381
ЛИЦЕНЗИОННОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ВСЕХ ТИПОВ ЭВМ
Тел./факс: (0172) 625-173, 625-190, 591-092
220040, г. Минск, ул. Богдановича, 155

ПРОДАЕТ Б/У АВТОМОБИЛИ:
МАЗ 53366 с прицепом (80 куб.м),
МАЗ 54329 с п/прицепом (82 куб.м).
Фирма "Рудельф Риглер Ш" осуществляет международные грузоперевозки в страны Западной Европы и Италию объемом 82 куб.м.



Тел.: 23-67-05, 26-60-88; тел./факс 23-63-94



ПОДВЕСНЫЕ ПОТОЛКИ (*Германия*) 13-35 $/кв.м
КОВРОВЫЕ ПОКРЫТИЯ (*Бельгия*) 4-15 $/кв.м
ЖАЛЮЗИ вертикальные 17-31 $/кв.м
ОСУЩЕСТВЛЯЕМ ВСЕ ВИДЫ ОТДЕЛОЧНЫХ РАБОТ И РЕМОНТ ПОМЕЩЕНИЙ
т/ф.(0172)29-20-53

НПКФ "МАКИ" предлагает со склада в Минске:
ТКАНИ
СИТЦЫ, ширина (от 0,95 до 2,40 м), а также **БЯЗИ, ФЛАНЕЛЬ**, ткань для рабочей одежды и др.
Тел.: (0172) 45-03-92, 45-44-92.



Бел Бизнес Банк

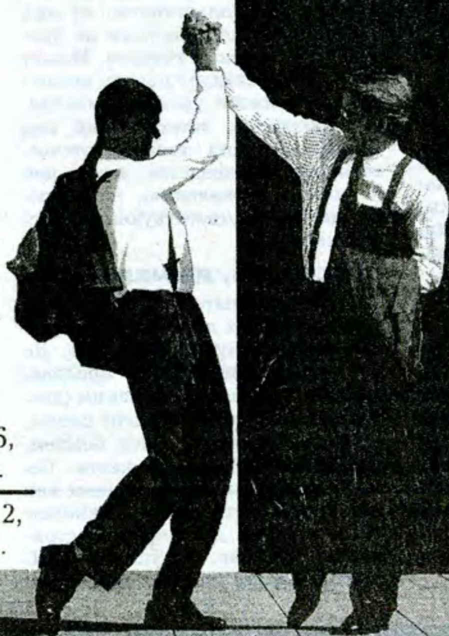
гарант надежного дела

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОБЛИГАЦИИ
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА национального банка.

1. *Надежность*
2. *Ликвидность*
3. *Оптимальные налоги*

"Белбизнесбанк" предлагает:
- *покупку на первичных аукционах для резидентов и нерезидентов;*
- *операции на вторичном рынке;*
- *РЕПОртные сделки.*

г.Минск, ул. Ленина, 16, тел. (0172) 27-19-60.
г.Минск, ул. Филатова, 12, тел. (0172) 46-60-51.



Магазин "Канцтовары" предлагает в широком ассортименте канцелярские, бумажно-беловые товары, игрушки, парфюмерию отечественного и зарубежного производства.
Все товары можно приобрести за наличный и безналичный расчет.
Магазин работает с 10.00 до 19.00.
Адрес: г.Минск, пр-т Рокоссовского, 114.
Справки по телефонам: (0172) 47-01-45, 47-81-31.

ПРЕДЛАГАЕМ
приборы охранно-пожарной сигнализации:
Извещатель пожарный ИП-104 — 3000 руб./шт.
Датчик магнитноконтактный СМК-½ —5500 руб./шт.
Тел. (0172) 369-230

ЭЛЕКТРОННЫЙ ВАРИАНТ НАСТОЛЬНОГО ПОСОБИЯ МЕНЕДЖЕРА ПО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
Состав разделов:
организация экспортно-импортных операций, внешнеторговый контракт, таможенное и валютное регулирование, налогообложение, страхование во внешнеэкономической деятельности, инвестиционная деятельность, порядок выезда за рубеж, справочная информация.
ТЕЛ. ДЛЯ СПРАВОК: (0172) 26-88-05 (с 14 до 17 ч.), 65-61-79

АО "Текстиль"
предлагает х/б ткани в ассортименте:
— ситец гладкокрашенный;
— ситец белоземельный;
— ситец набивной;
— ситец отбеленный;
— бязь отбеленная;
— бязь гладкокрашенная;
— полотно полотенечное махровое;
— марля медицинская отбеленная;
— сатин гладкокрашенный;
— фланель халатная;
— фланель рубашечная;
— фланель гладкокрашенная;
— фланель детская;
— камуфляж;
— двунитка суровая;
— диагональ "Балтика";
— плательно-набивные ткани и др.
Тел.: (0172) 68-38-66, 69-18-00, 62-68-89.

МОБИЛКОМ пейджинг-система
ПЕЙДЖИНГОВОЙ СВЯЗЬЮ редакцию обеспечивает компания **"МОБИЛКОМ"** (мобильная круглосуточная радиосвязь)
78-08-98

"НАЦЫЯНАЛЬНАЯ ЭКАНАМІЧНАЯ ГАЗЕТА"
Заснавальнік і выдавец — закрытае акцыянернае таварыства "Белбізнеспрэс"
Адрас рэдакцыі: 220048, г.Мінск, пр-т Машэрава, 23, корп.2.
Тэл.: 23-63-62(рэклама), 23-08-44(бух.), 23-49-44(карэспандэнты)
Электронны адрас: econ @ nenp. minsk. by
Разліковы рахунак 3012202180017 у гарадской дырэкцыі Белбізнесбанка, код 764
Рэдактар газеты Фёдар ВЯЛІКАСЕЛЕЦ
Індэксы: 63142 (індывідуальная падпіска) 63149 (ведамасная падпіска)
Газета выходзіць штотыднёва ў сераду
Нумар падпісаны ў друк 26. 03. 1996 г.
Надрукавана ў друкарні "Беларускі Дом друку" (пр-т Скарыны,79)
Тыраж 40913 экз. Заказ № 1509
Пасведчанне аб рэгістрацыі 695
П 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 М 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12